Deutscher Bundestag
13. Wahlperiode

Drucksache 13/10996

17. 06. 98

Antwort
der Bundesregierung

auf die Große Anfrage der Abgeordneten Dr. Elke Leonhard, Robert Antretter, Dr. Eberhard Brecht, weiterer Abgeordneter und der Fraktion der SPD — Drucksache 13/10306 —

Chancen der Globalisierung und Gestaltung der Außenwirtschaftspolitik

Die anhaltende konjunkturelle Schwäche der deutschen Wirtschaft droht, sich zu verfestigen und zu einem Dauerzustand zu werden. Im Verbund mit einem Mangel an Reformfähigkeit in der Bundesregierung resultieren daraus eine stetig wachsende Arbeitslosigkeit und die Schieflage unserer sozialen Sicherungssysteme. Langfristig gerät so die wirtschaftliche und soziale Stabilität unseres Staates in Gefahr mit weitreichenden Konsequenzen für den Standort Deutschland.

Vielfach wird diese Entwicklung mit den Anpassungszwängen an die zunehmende Verflechtung der Weltwirtschaft begründet. Dem Verlust an internationaler Wettbewerbsfähigkeit müsse mit einem Abbau des Sozialstaates und einer allein an den Interessen der Unternehmen orientierten Politik begegnet werden. Die Erfolge verschiedener europäischer Länder, wie die Niederlande, Dänemark oder Großbritannien, stellen aber unter Beweis, daß man auch im Zeichen der Globalisierung wirtschaftlichen Erfolg und den Erhalt von sozialer Sicherheit in Einklang bringen kann.

Auch das Erscheinungsbild der deutschen Volkswirtschaft ist in sich zu widersprüchlich, als daß solch monokausale Erklärungen ausreichend wären. Während einerseits mit Hinweis auf die ausländische Konkurrenz Arbeitsplätze abgebaut und Produktionsstätten verlagert werden, erfreuen sich deutsche Exporteure eines andauernden Erfolges auf den Weltmärkten. Ohne diese Exporterfolge wären die außergewöhnlich weitreichenden Auswirkungen einer verfehlten Wirtschaftspolitik bereits wesentlich früher und deutlicher zu Tage getreten.

Deutschland braucht daher eine offensive und langfristig orientierte Außenwirtschaftspolitik als eine der entscheidenden Säulen einer aktiven Standortpolitik. Damit sich deutsche Produkte und Dienstleistungen in einer offenen Weltwirtschaft, aber auch auf den heimischen und europäischen Märkten in Zukunft behaupten können, bedarf es einer sorgfältigen Analyse der Stärken und Schwächen im internationalen Vergleich. Nur auf einer solchen soliden Basis wird es gelingen, das Ruder herumzureißen und das Schiff „Deutschland" wieder auf Kurs zu bringen.

Die derzeitige Bundesregierung läßt eine solche Zukunftsorientierung nicht erkennen. Pauschale Argumente sollen die Richtungslosigkeit der aktuellen Außenwirtschaftspolitik verdecken. Die Verantwortung der Entscheidungsträger wird mit Hinweis auf die Globalisierung der Weltwirtschaft verleugnet. Es ist daher entscheidend zu wissen, ob zumindest die Determinanten eines zukünftigen wirtschaftlichen Erfolges richtig erkannt werden, um hierauf aufbauend die Möglichkeiten einer Kehrtwende zu erkennen.

Vorbemerkung

Die deutsche Wirtschaft nimmt wie kaum ein anderes vergleichbares Industrieland aktiv und erfolgreich am Prozeß der wachsenden internationalen Arbeitsteilung und Verflechtung (Globalisierung) teil. Über die Nutzung der Vorteile des europäischen Wirtschaftsraumes hinaus braucht die deutsche Wirtschaft in ihrer internationalen Wettbewerbsfähigkeit und globalen Präsenz den Vergleich mit den G7-Industrieländern nicht zu scheuen. Die Bundesregierung erinnert daran, daß sie zu keinem Zeitpunkt in der Vergangenheit weder die Thesen von der Eurosklerosis noch von der japanischen Herausforderung oder sogar Gefahr geteilt hat. Sie hat mit ihrer Außenwirtschaftspolitik durch konsequente Offenhaltung des deutschen Marktes, z. B. bei Automobilen, dazu beigetragen, daß auch diese Industrie wie die übrigen großen Exportindustrien der deutschen Wirtschaft erfolgreiche „global players" und gesuchte internationale Kooperationspartner sind. Die Bundesregierung hat gleichzeitig Sorge dafür getragen, daß gerade auch kleine und mittlere Unternehmen, deren Rolle für Wachstum und Beschäftigung

Die Antwort wurde namens der Bundesregierung mit Schreiben des Bundesministeriums für Wirtschaft vom 17. Juni 1998 übermittelt.
Die Drucksache enthält zusätzlich – in kleinerer Schrifttype – den Fragetext.

stets höchste Priorität hatte, erfolgreich am Globalisierungsprozeß teilnehmen können.

Neben der allgemeinen Wirtschaftspolitik sind die genannten Erfolge nicht zuletzt Ergebnis einer weltoffenen Außenwirtschaftspolitik, die auf den zwei Pfeilern einer liberalen Handelspolitik einerseits und einer wirksamen Außenwirtschaftsförderung andererseits beruhen.

In der Handelspolitik nimmt die Bundesregierung ihre besondere Verantwortung innerhalb der EU wahr und trägt maßgeblich dazu bei, daß der Handelspolitik der Europäischen Union heute eine weltwirtschaftliche Führungsrolle zukommt, die nur noch von den USA gleichermaßen ausgefüllt werden kann.

Die andauernde strukturelle Arbeitslosigkeit in Europa, nicht zuletzt auch in Deutschland, ist im wesentlichen durch die bekannten strukturellen Anpassungsprozesse einerseits und dringend verbesserungsbedürftigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen andererseits verursacht. Die erfolgreiche Teilnahme der deutschen Wirtschaft an dem wachsenden Welthandel, die sich auch in der Wiedergewinnung von Weltmarktanteilen manifestiert, ist ein zentraler Faktor für die Sicherung von Wachstum und Beschäftigung und die Schaffung neuer Arbeitsplätze in Deutschland. Dabei muß dem Strukturwandel von Arbeitsplätzen mit geringeren Qualifikationsanforderungen zu Arbeitsplätzen mit höheren Anforderungen durch die Tarifvertragsparteien ebenso Rechnung getragen werden wie durch die verantwortliche Politik.

Eine Gesamtdarstellung der Außenwirtschaftspolitik der Bundesregierung findet sich im Jahreswirtschaftsbericht des Bundesministeriums für Wirtschaft vom März 1998 (Ziffer 100 ff). Im übrigen wird auf die Antwort zur Großen Anfrage der Fraktion der SPD, Drucksache 13/10103, verwiesen.

Determinanten der deutschen Exportwirtschaft

1. Wie beurteilt die Bundesregierung die Entwicklung in der Leistungsbilanz seit 1990, gegliedert nach einzelnen Teilbilanzen?

Leistungsbilanzentwicklung allgemein

Die Leistungsbilanz in Deutschland hat sich von ihrem hohen Überschuß im Jahr 1989 (107 Mrd. DM) innerhalb von zwei Jahren nach der Vereinigung in ein Defizit entwickelt (siehe Anhang). Seit 1995 bewegt sich der negative Saldo langsam wieder zurück. Im Jahr 1997 war die Leistungsbilanz mit einem Defizit von nur noch etwa 1,7 Mrd. DM praktisch ausgeglichen.

Die Passivierung der deutschen Leistungsbilanz im Anschluß an die Vereinigung war ein Spiegelbild der gesamtwirtschaftlichen Belastungen infolge der Vereinigung. So machte eine drastische Verminderung der gesamtwirtschaftlichen Ersparnis durch staatliche Finanztransfers in die neuen Bundesländer und in die Sozialversicherungen einen verstärkten Rückgriff auf ausländische Ressourcen notwendig. Zudem entwickelte sich der Staatshaushalt nach erfolgreicher Konsolidierung in den 80er Jahren (1989 Finanzierungsüberschuß des Staatssektors) im Jahr 1991 in ein Defizit in Höhe von dreieinhalb Prozehnt des BIP. Zusammen mit den Finanzierungsdefiziten ostdeutscher Betriebe, die über Mittelaufnahme der Treuhand gedeckt wurden, trug dies erheblich zur Passivierung der Leistungsbilanz bei. Im einzelnen verbergen sich hier folgende Entwicklungen.

Handelsbilanz

Einigungsbedingt entwickelte sich der traditionell hohe Überschuß in der deutschen Handelsbilanz nach 1989 zunächst stark zurück. Ursache hierfür war ein großer Nachholbedarf in den neuen Bundesländern, der zu einem deutlichen Anstieg der deutschen Wareneinfuhr bzw. zu einer Umlenkung (west-)deutscher Exporte in die neuen Bundeländer führte. Seit 1992 ist wieder ein Anstieg des Handelsbilanzüberschusses zu verzeichnen, so daß im Jahr 1997 mit einem Plus von 127,7 Mrd. DM in etwa wieder der Stand von 1989 erreicht wurde.

Dienstleistungsbilanz

Das traditionelle Defizit in der Dienstleistungsbilanz hat sich seit 1990 (etwa 17,7 Mrd.) deutlich ausgeweitet und betrug im Jahr 1997 gut 56 Mrd. DM. Ursächlich hierfür war ein steigendes Defizit im Reiseverkehr auf nunmehr −51,5 Mrd. DM, auch bedingt durch den menschlich verständlichen Nachholbedarf der ostdeutschen Bevölkerung bei Auslandsreisen. Hinzu kamen erheblich sinkende Einnahmen durch den Truppenrückzug der Alliierten.

Erwerbs- und Vermögenseinkommen

Ein deutlich defizitärer Trend ist bei den Erwerbs- und Vermögenseinkommen zu verzeichnen. Während die Erwerbseinkommen in etwa stabil blieben, haben sich die Einkommen aus Vermögen von einem Plus im Jahr 1990 in Höhe von gut 29 Mrd. DM auf ein Minus im Jahr 1997 von gut −2 Mrd. DM entwickelt. Diese Entwicklung reflektiert die seit 1991 defizitäre Leistungsbilanz insgesamt. So hat sich die Netto-Auslandsvermögensposition (deutsche Aktiva im Ausland abzüglich ausländischer Aktiva in Deutschland) von ihrem Höchststand im Juni 1991 von 531 Mrd. DM auf etwa 144 Mrd. DM im Dezember 1996 zurückgebildet. Infolgedessen haben sich die Zinszahlungen an das Ausland fast verfünffacht (1990: 11,9 Mrd. DM; 1997: 53,7 Mrd. DM); die Zinszahlungen vom Ausland hingegen sind nur leicht gestiegen (1990: 20,1 Mrd. DM; 1997: 26,7 Mrd. DM). Im übrigen ist darauf hinzuweisen, daß es insbesondere bei den von Inländern im Ausland erzielten Zinserträgen erhebliche statistische Erfassungsprobleme gibt.

Laufende Übertragungen

Fast die Hälfte der gesamten Defizite im Bereich der „unsichtbaren" Leistungstransaktionen (Dienstleistungsbilanz, Einkommen aus Erwerbs- und Vermögenseinkommen und laufende Übertragungen) entfällt

auf die hohen Netto-Transferleistungen Deutschlands an das Ausland. Etwa die Hälfte davon stellen die laufenden deutschen Netto-Leistungen an die EU (etwa 28 Mrd. DM im Jahr 1997) dar. Die Heimatüberweisungen der in Deutschland lebenden Ausländer betrug im Jahr 1997 etwa 7,5 Mrd. DM. Große Schwankungen sind in dieser Teilbilanz – abgesehen von einer um 4 Mrd. höheren Zahlung an die EU im Jahr 1994 (gegenüber 1993) – seit 1992 nicht zu verzeichnen.

2. Worin sieht die Bundesregierung besondere Erfolge der deutschen Wirtschaft, worin liegen die besonderen Schwächen, insbesondere im Vergleich zu unseren europäischen Nachbarn?

Besondere Erfolge der deutschen Wirtschaft sieht die Bundesregierung in den hohen Exporten im Jahr 1997, die nominal um 11,8 % (real 10,5 %) gegenüber dem Vorjahr gestiegen sind. Bei einem Anstieg des weltweiten Handels um 9,5 % im gleichen Jahr (IWF, World Economic Outlook, April 1998) gewinnt die deutsche Wirtschaft verlorengegangene Marktanteile im internationalen Handel wieder zurück.

Dies ist zum einen zurückzuführen auf eine beachtliche Zunahme der globalen Nachfrage nach Investitionsgütern, die in der Exportpalette der heimischen Firmen eine beachtliche Rolle spielen. Zum anderen spiegelt dies eine deutliche Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft. Moderate Tarifabschlüsse und kräftige Produktivitätszuwächse führten im Verarbeitenden Gewerbe in 1997 zu sinkenden Lohnstückkosten. Auch hat sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit durch die Rückbildung des realen Außenwertes der D-Mark, der im Frühjahr 1995 seinen Höchststand hatte, in den Jahren 1996 und 1997 weiter verbessert. Gegenüber den Währungen der 18 wichtigsten Handelspartner, die fast drei Viertel der deutschen Exporte aufnehmen, fiel der reale Außenwert im Jahresdurchschnitt 1997 um rd. 5 % gegenüber dem Vorjahr niedriger aus.

Darüber hinaus hat Deutschland traditionell Stärken im internationalen Handel bei der nicht-preislichen Wettbewerbsfähigkeit aufgrund des hohen Ausbildungsstandes, der großen Technologiekompetenz, seiner guten Infrastruktur und der stabilen sozialen Beziehungen.

Besondere Belastungen der deutschen Wirtschaft sind auf den bekannten Feldern gegeben, so z. B. bei den immer noch hohen Arbeitskosten, insbesondere bei den hohen Lohnnebenkosten. Hier haben unsere europäischen Nachbarn z. T. durchgreifende Strukturreformen durchgeführt. Belastungen ergeben sich auch aus der nach wie vor zu hohen Regulierungsdichte in Deutschland. Die Bundesregierung wird daher ihre Politik zur Stärkung der Wettbewerbskräfte und zur Senkung der Produktionskosten konsequent fortsetzen. Die mittlerweile fast vollständig umgesetzten Reformen aus dem 50-Punkte-Programm sind entscheidende Schritte.

Die Wettbewerbsfähigkeit in den neuen Ländern hat sich seit der Wiedervereinigung deutlich erhöht, vor allem in den ersten Jahren des wirtschaftlichen Aufbaus. So lag die Produktivität (gemessen an den alten Ländern) im Jahr 1997 mit 60,4 % fast doppelt so hoch wie 1991. Allerdings ist aufgrund der raschen Lohnangleichung an das westdeutsche Niveau das Mißverhältnis zwischen Lohn- und Produktivitätsentwicklung und damit der Rückstand bei der Wettbewerbsfähigkeit weiterhin beträchtlich. So beläuft sich die Lohn-Produktivitäts-Lücke, Bruttoeinkommen aus unselbstständiger Arbeit je Beschäftigten/Produktivität (Bruttowertschöpfung), in Relation zu Westdeutschland auf rd. 23% und ist damit nur geringfügig niedriger als im Jahr zuvor (1996 ca. 24 %), aber deutlich niedriger als Anfang der neunziger Jahre.

3. In welchen Regionen besitzt die deutsche Wirtschaft eine starke, in welchen Ländern eine schwache Ausgangsposition, und wie ist diese regionale Verteilung zu erklären?

Welche Wirtschaftszweige sind besonders exportstark, welche besonders schwach?

Mehr als die Hälfte (1997: 55,5 %) der deutschen Exporte fließen in EU-Länder. Eine wesentliche Erklärung hierfür liegt neben der geographischen Nähe zu diesen Staaten und der kulturellen Verwandtschaft mit ihnen in der engen wirtschaftlichen Verflechtung im Rahmen des Gemeinsamen Europäischen Binnenmarktes. Weitere 17,5 % der Ausfuhren entfallen auf andere europäische Staaten, mit denen zum Teil Freihandels- und Assoziationsabkommen bestehen, so daß der Schwerpunkt des deutschen Exportgeschäfts eindeutig in Europa liegt. Spiegelbildlich dazu kommt die starke Ausgangsposition Deutschlands in Europa auch darin zum Ausdruck, daß die Bundesrepublik Deutschland in den meisten europäischen Staaten jeweils an der Spitze der Importländer rangiert.

Außerhalb Europas sind die USA und Japan die bedeutendsten Abnehmer deutscher Erzeugnisse (knapp 11 %); dabei ist ausschlaggebend, daß diese Länder – gemessen am Bruttoinlandsprodukt – weltweit über die größte Wirtschaftskraft verfügen.

In alle anderen Staaten zusammengenommen gehen lediglich rd. 16 % der deutschen Lieferungen ins Ausland. Die Gründe für diese relativ geringe wirtschaftliche Verflechtung sind von Land zu Land unterschiedlich. Zu ihnen zählen insbesondere niedrige Absorptionsfähigkeit aufgrund geringer Wirtschaftskraft, größere kulturelle Unterschiede oder erhebliche geographische Distanz.

Die amtliche Außenhandelsstatistik gliedert nicht nach einzelnen Wirtschaftszweigen. Hilfsweise wird deshalb auf die vorhandene Unterteilung nach Güterabteilungen und Gütergruppen Bezug genommen. Wie den unten genannten Veröffentlichungen ebenfalls entnommen werden kann, setzen sich die deutschen Ausfuhren zu mehr als der Hälfte (1997: 56,6 %) aus Erzeugnissen des Investitionsgüter produzierenden Gewerbes zusammen. An der Spitze stehen dabei

Straßenfahrzeuge, Maschinenbauerzeugnisse und elektrotechnische Erzeugnisse. Dies hängt hauptsächlich mit dem hohen technischen Standard deutscher Produkte sowie damit zusammen, daß die Firmen dieser Branchen weltweit für pünktliche Lieferung, kompetente Beratung und guten Service bekannt sind. Das gleiche gilt auch für die besonders exportstarke chemische Industrie. Die Exporte an Rohstoffen und Halbwaren fallen demgegenüber äußerst gering aus. Dabei ist zum einen zu berücksichtigen, daß Deutschland ein rohstoffarmes Land ist. Zum anderen darf nicht übersehen werden, daß das Produktionskostenniveau vergleichsweise hoch ist und deutsche Unternehmen deshalb bei weitgehend gleichförmigen und technisch weniger anspruchsvollen Produkten gegenüber Betrieben in manchen anderen Staaten Wettbewerbsnachteile haben.

Weitere detaillierte Angaben zur regionalen Verteilung der deutschen Exporte und zu den Anteilen der einzelnen Güter an den Gesamtausfuhren können folgenden amtlichen Informationen entnommen werden, die monatlich veröffentlicht werden:

— Statistisches Bundesamt: Fachserie 7 (Außenhandel), Reihe 1,
— Deutsche Bundesbank: Statistisches Beiheft zum Monatsbericht 3,
— Bundesministerium für Wirtschaft: Bericht über die wirtschaftliche Lage in der Bundesrepublik Deutschland.

4. In welchen Regionen und Wirtschaftszweigen sind die Steigerungsraten der Ausfuhren überdurchschnittlich hoch, und wo sind zuletzt Einbrüche zu verzeichnen gewesen?

   In welchen Wirtschaftszweigen und gegenüber welchen Ländern ist in dieser Zeit ein Wechsel von Ausfuhrüberschüssen zu Importüberschüssen zu beobachten gewesen?

Die genannten Veröffentlichungen zeigen, daß 1997 die deutschen Ausfuhren in die mittel- und osteuropäischen Staaten, in die NAFTA-Länder, die OPEC-Staaten sowie in die afrikanischen und amerikanischen Entwicklungsländer am stärksten expandierten. Weniger Güter aus der Bundesrepublik Deutschland nahmen 1997 – wenn man die verschiedenen Regionen der Weltwirtschaft und die größeren Staaten betrachtet – lediglich China und Japan ab. Die Ausfuhren in die von der Wirtschafts- und Finanzkrise in Asien primär betroffenen Staaten (Thailand, Indonesien, Malaysia, Philippinen und Südkorea) waren 1997 im Jahresdurchschnitt insgesamt um 2,6 % höher als 1996, blieben im 4. Quartal des letzten Jahres aber um durchschnittlich 5,9 % hinter ihrem entsprechenden Vorjahresstand zurück. Die entsprechenden Veränderungen für die gesamten deutschen Warenausfuhren betrugen + 12,5 % bzw. + 13,3 %.

Ein Wechsel von Handelsbilanzüberschüssen zu -defiziten hat sich 1997 in bezug auf keine der verschiedenen Regionen der Weltwirtschaft ergeben. Auch gegenüber den asiatischen Krisenländern besteht im Außenhandel insgesamt weiterhin ein positiver Saldo; lediglich beim Warenaustausch mit den Philippinen gab es nach einem leichten Überschuß im Jahre 1996 im letzten Jahr ein geringes Defizit.

Die Aufteilung der Ausfuhren nach Güterabteilungen läßt überdies erkennen, daß es einen Wechsel von Ausfuhrüberschüssen zu Importüberschüssen nur bei der Position „Sonstige Waren" gegeben hat. Dabei handelt es sich um Waren, die keiner Güterabteilung zugeordnet werden konnten. Hierunter fielen 1997 knapp 11 % der Einfuhren und rd. siebeneinhalb Prozent der Ausfuhren.

5. Liegen der Bundesregierung Erkenntnisse vor, aus welchen Ländern die Produkte in den Branchen stammen, in denen deutsche Produkte Marktanteile verloren haben?

   Welche komparativen Vorteile besitzen diese Länder?

6. Über welche komparativen Vorteile verfügen die erfolgreichen deutschen Exporteure gegenüber der ausländischen Konkurrenz?

   In welchen Branchen und auf welchen regionalen Märkten versäumen es deutsche Unternehmen, ihre Vorteile wahrzunehmen?

Nach der Statistik für das Jahr 1997 hat die deutsche Industrie auf den Exportmärkten eher Marktanteile hinzu- bzw. zurückgewonnen als verloren. So ist der Welthandel insgesamt um 9,5 % gestiegen, der Export der deutschen Industrie aber um 12,0 % (Grundstoffe/ Produktionsgüter 12,9 %, Investitionsgüter 12,6 %, Verbrauchsgüter 7,2 %). Der Jahreswirtschaftsbericht '98 erwartet für 1998 eine vergleichbare Entwicklung.

Zu den generellen komparativen Vorteilen, die zu dieser Entwicklung beigetragen haben, vergleiche Antwort auf Frage 2. Soweit zusätzlich branchenspezifische Vorteile für die Exporterfolge eine Rolle spielen, kann beispielhaft auf folgendes hingewiesen werden:

— Chemie mit einem Welthandelsanteil 1996 von rd. 16 %: Strategischer Ansatz des „upgrading" (Herstellung hochwertiger Endprodukte aus größtenteils importierten Vorleistungen und Rohstoffen); breite Produktpalette von einfachen Erzeugnissen wie anorganischen Säuren bis hin zu forschungsintensiven Produkten der Pharmazie; hohe Produktivität infolge weit überdurchschnittlicher Kapitalausstattung pro Arbeitsplatz.
— Maschinenbau mit einem Welthandelsanteil 1996 von 20,3 %, wobei Teilbereiche wie Hütten- und Walzwerkeinrichtungen, Druck- und Papiertechnik, Textilmaschinen etc. noch deutlich darüber liegen: Hohe innovative Flexibilität hinsichtlich Produktentwicklung und Kundenwünschen aufgrund der mittelständischen Struktur der Branche; Verkauf von Problemlösungen statt nur von maschinellen Anlagen; stärkerer Rückgang der Lohnstückkosten als bei der internationalen Konkurrenz; bei Patentanmeldungen weltweit an 1. Stelle vor USA und Japan.

— Personen- und Nutzfahrzeuge mit einem Anteil an der weltweiten Produktion 1997 von rd. 9 % (ohne Produktion im Ausland) an 3. Stelle hinter USA (rd. 22 %) und Japan (rd. 20 %): Deutliche Produktivitätssteigerungen durch grundlegendes Re-Engineering mit Verkürzung der Entwicklungs- und Fertigungszeiten, mit Neuorganisation der logistischen Abläufe und Anpassung des Vertriebs an veränderte Marktbedingungen; stärkeres Eingehen auf individuelle Kundenwünsche mit Erweiterung der Modellpalette.

— Schiffe mit einem Anteil am Weltschiffbau 1997 von 6 % (in den 70er und 80er Jahren rd. 8 %) hinter Japan (37 %) und Südkorea (24 %): Besondere Stärke liegt im Marktsegment des technologieintensiven Spezialschiffbaus (z. B. Containerschiffe, Passagierschiffe, Flüssiggastransporte); die Wettbewerbsvorteile der koreanischen Werftindustrie sind – neben den Lohnkosten – in der forcierten industriepolitischen Unterstützung dieses Sektors zu sehen.

— Airbus mit einem tendenziell steigenden Weltmarktanteil (derzeit rd. ⅓): Verbesserung der Wettbewerbsposition durch Ausbau des Airbus-Programms mit neuen Versionen und durch Integration aller Aktivitäten in einer Airbus-Single-Corporate-Entity mit einheitlichem Management nach klaren wirtschaftlichen Kriterien.

Andererseits dürfte der unterdurchschnittliche Exportanstieg der deutschen Konsumgüter produzierenden Industrie von 7,2 % auch darauf zurückzuführen sein, daß in diesem Bereich andere Lieferländer komparative Vorteile haben. Dies dürfte vor allem hinsichtlich der Lohnkosten zutreffen.

Bei regionaler Differenzierung der Exportsteigerungsraten für 1997 haben sich die Exporte nach China und Japan rückläufig entwickelt (–2,4 bzw. –3,4 %). Es würde jedoch den in den letzten Jahren verstärkten Bemühungen der deutschen Industrie gerade auf den asiatisch-pazifischen Märkten nicht gerecht werden, hier von Versäumnissen deutscher Unternehmen aus einzelnen Branchen auf bestimmten regionalen Märkten zu sprechen. Generell ist die Wettbewerbsposition deutscher Konsumgüterhersteller auf den Weltmärkten nicht einfach; die Chancen liegen hier vor allem im hochpreisigen, qualitativ anspruchsvollen Segment, wie erfolgreiche Beispiele aus den Bereichen Leder, Bekleidung, Eisen-, Blech- und Metallwaren sowie Spielwaren zeigen.

7. Welchen Anteil an den Exporten haben Vorprodukte und Dienstleistungen deutscher Unternehmen für ausländische Töchter?

   Welchen Anteil an den Importen haben Vorprodukte und Dienstleistungen ausländischer Unternehmen für ihre deutschen Tochterunternehmen?

Die Antwort zielt auf eine Außenhandelsstatistik zwischen wirtschaftlich miteinander verbundenen, multinational tätigen Unternehmen und/oder Konzernen. Die amtliche deutsche Außenhandelsstatistik weist solche Importe oder Exporte zwischen verbundenen Unternehmen nicht separat aus. Daher lassen sich die in der Frage gewünschten Angaben nicht liefern bzw. berechnen.

Im Zuge der zunehmenden Globalisierung der Märkte und einer fortschreitenden internationalisierten Arbeitsteilung, die infolge einer nicht zuletzt von Deutschland nachhaltig unterstützten Politik zur weltweiten Liberalisierung des Außenhandels möglich wurden, verstärkt sich die Vorleistungsverflechtung der nationalen Güterproduktion und Dienstleistungserstellung. Der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamt-wirtschaftlichen Entwicklung hat in seinem Jahresgutachten 1997/1998 in Textziffer 109 hierzu ausführlich Stellung genommen, so daß darauf verwiesen wird.

8. Hält die Bundesregierung das weitverbreitete Urteil, auch in der Außenwirtschaft seien die Dienstleistungen in Deutschland unterentwickelt, für berechtigt?

   Wie beurteilt die Bundesregierung die aktuelle Situation der deutschen Dienstleistungsexporte und -importe?

   Bedrohen die sich ständig verbessernden Übertragungsmöglichkeiten von Informationen und die schnellere Diffusion technischen Wissens den Dienstleistungssektor in Deutschland (Stichwort: „long distance services")?

Der Anteil der Dienstleistungsexporte am Gesamtexport in Deutschland lag nach der WTO-Statistik 1997 mit 12,4 % deutlich niedriger als im Weltdurchschnitt (19,7 %), in den USA (25,1 %), im Vereinigten Königreich (23,2 %) oder in Frankreich (22,2 %). Damit weist Deutschland im internationalen Dienstleistungshandel statistisch betrachtet einen gewissen Rückstand gegenüber anderen hochentwickelten Ländern auf. Während Deutschland nach den USA zweitgrößter Warenexporteur der Welt war und hier einen Marktanteil von 9,4 % hält, hatte es im Dienstleistungsexport nur einen Weltmarktanteil von 5,6 % und lag damit an vierter Stelle hinter USA (17,8 %), dem Vereinigten Königreich (6,5 %) und Frankreich (6,3 %). Häufig wird auch das chronische Defizit der deutschen Dienstleistungsbilanz (1996: –52,5 Mrd. DM) als Indiz für eine „Dienstleistungslücke" gewertet.

Diese Zahlenvergleiche können jedoch nicht ohne weiteres als generelle Wettbewerbsschwäche der deutschen Dienstleistungswirtschaft interpretiert werden. Dagegen sprechen schon grundlegende statistische Schwierigkeiten. So weist die internationale Zahlungsbilanzstatistik nur die grenzüberschreitend erbrachten Dienstleistungen aus. Sie erfaßt dagegen nicht die über eine „kommerzielle Präsenz", d. h. die durch Niederlassungen deutscher Unternehmen im Ausland sowie die innerhalb internationaler Unternehmen erbrachten Dienstleistungen. Diese Formen des Dienstleistungshandels gewinnen zunehmend an Bedeutung. Darüber hinaus weist die Statistik diejenigen Dienstleistungen nicht aus, die als Komponenten des Warenhandels international ausgetauscht werden. Auch diese Form des Dienstleistungshandels wird angesichts eines ständig wachsenden Dienstleistungsanteils an der Warenpro-

duktion und am Warenhandel immer wichtiger. Stichworte hierfür sind „Outsourcing", Lieferung kompletter Problemlösungen statt reiner Warenlieferungen oder „Betreibermodelle". Diese im Warenexport enthaltenen Dienstleistungen werden statistisch dem Warenhandel zugerechnet.

Die unterschiedlichen Positionen verschiedener Länder im internationalen Dienstleistungshandel hängen überdies von einer Vielzahl verschiedener Wettbewerbsfaktoren ab, die teilweise natur- oder strukturbedingt sind. So spielt z. B. die geographische Lage eines Landes eine entscheidende Rolle für seine Position als Anbieter, Durchgangsland oder Verbraucher von Transportdienstleistungen. Darüber hinaus wird die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Dienstleistungswirtschaft stark von den gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen wie dem Steuersystem, den Lohn- und Lohnnebenkosten, der Flexibilität des Arbeitsmarktes, dem Bildungs- und Berufsbildungssystem u. a. bestimmt.

Besondere Vorsicht ist bei der Interpretation des Defizits der deutschen Dienstleistungsbilanz angebracht. Es stammt zum größten Teil aus der Reiseverkehrsbilanz und beruht entscheidend auf klimatischen und anderen naturgegebenen Wettbewerbsvorteilen der beliebtesten Reiseverkehrsländer.

Insgesamt ist der deutsche Dienstleistungsexport – bei Berücksichtigung der starken Heterogenität der Sektoren und der deshalb notwendigen sektorspezifischen Analyse – im internationalen Vergleich erfolgreich, zugleich aber auch ausbaufähig. Die deutsche Dienstleistungswirtschaft dürfte mit ihrer modernen Produktionsinfrastruktur und ihrem leistungsfähigen und gut ausgebildeten Humankapital in der Lage sein, an dem allgemein erwarteten, weiteren Wachstum des internationalen Dienstleistungshandels überdurchschnittlich zu partizipieren. Dies ist ein wichtiger künftiger Schwerpunkt der Außenwirtschaftspolitik der Bundesregierung.

Dabei stellen die ständig verbesserten Möglichkeiten der Übermittlung von Informationen und technischem Wissen in keiner Weise eine Bedrohung dar. Sie sind vielmehr eine entscheidende Voraussetzung und ein besonderer Wettbewerbsvorteil für die Entwicklung des deutschen Dienstleistungsexports.

9. Wie beurteilt die Bundesregierung angesichts der zunehmenden länderübergreifenden Unternehmenskonzentration und -verflechtung die Exportchancen kleiner und mittlerer Unternehmen in Deutschland?

   Welche Strategien der mittelständischen Wirtschaft sind geeignet, die natürlichen Schwächen gegenüber den großen, multinationalen Konzernen zu begegnen?

Die Globalisierung der Wirtschaft durch Liberalisierung der Güter-, Dienstleistungs- und Kapitalmärkte sowie neue technologische Entwicklungen stellen den Mittelstand vor neue Herausforderungen. Bislang gibt es keine Anhaltspunkte, daß der Mittelstand im Zuge der weltweiten Intensivierung des Wettbewerbs gegenüber Großunternehmen zurückfällt. Was die Exportchancen betrifft, hat der Mittelstand seine Position in den letzten Jahren offenbar ausbauen können. Die Außenwirtschaftsförderung der Bundesregierung wird besonders darauf achten, daß kleine und mittlere Unternehmen am Globalisierungsprozeß voll teilhaben können.

Das Institut für Mittelstandsforschung, Bonn (IfM) schätzt, daß der Anteil des Mittelstandes am deutschen Exportvolumen 1994 bei 29,5 % lag (1990: 28,0 %). Neuere Zahlen liegen nicht vor. Die amtliche Statistik weist keine nach Unternehmensgrößenklassen untergliederten Daten über die Exporte der Unternehmen aus. In diesem Anteilswert sind nur die direkten Exportaktivitäten mittelständischer Betriebe erfaßt, d. h. Zulieferungen des Mittelstandes an exportorientierte Großunternehmen bzw. an den exportierenden Großhandel sind nicht berücksichtigt. Bezogen auf das Verarbeitende Gewerbe schätzt das IfM, daß 94 % des industriellen Mittelstandes auf ausländischen Märkten aktiv sind.

Im übrigen siehe Antwort zu Frage 48.

10. Wie haben sich die Ausfuhren ostdeutscher Unternehmen absolut und relativ zu denjenigen in den alten Bundesländern entwickelt?

    In welchen Bundesländern ist die Wirtschaft überdurchschnittlich exportorientiert?

Vorbemerkung

Die Angaben zum Außenhandel der neuen Bundesländer basieren bis Ende 1995 auf den vom Statistischen Bundesamt veröffentlichten Außenhandelsergebnissen auf der Grundlage des Sitzprinzips. Zuordnungsmerkmal ist der Wohnsitz des Ein- bzw. Ausführers und die Gebietsabgrenzung „Neue Länder und Berlin-Ost". Die einzelnen neuen Bundesländer sind nach dem Sitzprinzip statistisch nicht ausgewiesen.

Ab 1996 werden die Außenhandelsergebnisse der neuen Bundesländer nach dem Regionalprinzip und in der neuen Gebietsabgrenzung „Neue Länder und Gesamtberlin" ausgewiesen. Maßgebliches Zuordnungsmerkmal ist das Herkunfts- bzw. Bestimmungsbundesland der Ware – also nicht mehr der Wohnsitz des Ein- oder Ausführers (Sitzprinzip). Das Regionalprinzip widerspiegelt exakter die wirtschaftlichen Leistungen der neuen Bundesländer. Einziger Nachteil ist, daß nur noch Gesamtberlin dargestellt wird. Aus Gründen der intertemporalen Vergleichbarkeit erfolgte die Rückrechnung der Außenhandelsergebnisse der neuen Bundesländer nach dem Regionalprinzip bis zum Jahre 1993 für interne Berechnungen des Bundesministeriums für Wirtschaft.

Die Tabellen sind im Anhang beigefügt.

Sitzprinzip

Die Ausfuhren der Bundesrepublik Deutschland stiegen von 1990 bis 1995 von 680,8 Mrd. DM auf 749,5 Mrd. DM, das bedeutet eine Steigerung um 10,1 %. Der Anteil der alten Bundesländer betrug 1990 94,4 %, 1995 waren es bereits 98,1 %. Während die Ausfuhren der alten Bundesländer von 642,8 Mrd. DM (1990) auf 735,7 Mrd. DM (1995) um 14,4 % stiegen, gingen die Ausfuhren der neuen Bundesländer von 38,1 Mrd. DM auf 13,9 Mrd. DM (–63,6 %) zurück. Der Anteil der neuen Bundesländer an den deutschen Ausfuhren betrug 1990 5,6 %, 1995 waren es nur noch 1,9 %.

Regionalprinzip

Die Ausfuhren der Bundesrepublik Deutschland erhöhten sich von 1993 bis 1997 um 41,2 %. Nach dem Regionalprinzip betrug der Anteil der Ausfuhren der alten Bundesländer an den Gesamtausfuhren Deutschlands in den Jahren 1993 – 1996 jeweils rund 95 % (1997 94 %). Die Steigerung der Ausfuhren der alten Bundesländer betrug von 1993 bis 1997 39,7 % . Nach dem Regionalprinzip erhöhten sich die Ausfuhren der neuen Bundesländer von 1993 bis 1997 um 72,2 % . Der Anteil der neuen Bundesländer an den deutschen Ausfuhren betrug in den Jahren 1993 bis 1996 jeweils rund rd 5 %, 1997 stieg der Anteil auf 5,8 %. Den größten Anteil an den Ausfuhren der neuen Bundesländer hatten 1997 Berlin (Gesamt) mit 31,4 % und Sachsen mit 25,6 % .

Bedeutung der Welthandelsnationen für Deutschland

11. Wie steht die Bundesregierung zu dem Vorwurf führender Experten, die deutsche Wirtschaft habe im Gegensatz zu anderen Staaten die Bedeutung Japans als Absatzmarkt immer noch nicht erkannt?

Solche „Urteile" werden von den Fakten nicht gestützt. Innerhalb der Europäischen Union ist Deutschland wichtigster Partner Japans. Das gilt sowohl für japanische Exporte als auch für europäische Ausfuhren nach Japan. Die deutsche Wirtschaft hat in den letzten Jahren Japan zunehmend als wichtigen Absatz- und Referenz-markt erkannt und ihr Engagement deutlich verstärkt. In der Rangfolge aller Außenhandelspartner Deutschlands nimmt Japan Rang zehn ein. Im Jahr 1997 betrug das Handelsvolumen 57,3 Mrd. DM, gefolgt von der VR China mit 32,1 Mrd. DM, Taiwan mit 17,2 Mrd. DM, und Südkorea mit 15,8 Mrd. DM.

Deutschlands Außenhandel mit Japan ist allerdings weiter defizitär. 1997 sanken die deutschen Ausfuhren angesichts der wirtschaftlichen Schwierigkeiten in Japan erstmals nach einigen Jahren der Zunahme um 3,4 % im Vergleich zu 1996, während die japanischen Ausfuhren nach Deutschland 1997 im Vergleichszeitraum um 7 % zunahmen.

Im Rahmen des Asienkonzeptes der Bundesregierung hat der Asien-Pazifik-Ausschuß der deutschen Wirtschaft 1996 mit Unterstützung des BMWi eine Japan-Initiative gestartet. Sie steht unter der Leitung des BDI-Präsidenten. Ziel dieser Initiative ist es, die deutschen Ausfuhren nach Japan deutlich zu steigern und insbesondere mittelständischen Unternehmen den Marktzugang nach Japan zu erleichtern. Im einzelnen soll erreicht werden, die Bewußtseinsbildung deutscher Unternehmen für die Chancen des japanischen Markts zu stärken, die Steigerung von Akzeptanz und Wertschätzung deutscher Produkte und Leistungen auf dem anspruchsvollen japanischen Markt, eine verbesserte Nutzung der Möglichkeiten der technologischen Zusammenarbeit Deutschlands mit Japan auch bei der Kooperation auf Drittmärkten, die Verdeutlichung der Bedeutung Japans als Kompetenzstandort in Asien sowie eine Stärkung der Aufgeschlossenheit in deutschen Unternehmen für einen zielgerechten Einsatz von Japan-Fachleuten und schließlich die Beseitigung der noch bestehenden Marktzugangshindernisse auf den japanischen Markt durch entsprechende Aktivitäten der Europäischen Union sowie im Rahmen der bilateralen Zusammenarbeit mit Japan.

Mit diesen Maßnahmen soll die deutsche Exportstruktur nach Japan verbessert und das bestehende Handelsdefizit (1997 betrugen die Einfuhren 36,8 Mrd. DM und die Ausfuhren 20,5 Mrd. DM) verringert werden. Das betrifft vor allem solche Sektoren, in denen deutsche Firmen auf dem japanischen Markt unterrepräsentiert sind wie z. B. Lebens- und Genußmittelerzeugnisse, Erzeugnisse der Sport- und Freizeitindustrie, hochwertige Textilbekleidung und andere Konsumgüter (außer PKW).

Das Bundesministerium für Wirtschaft unterstützt diese Aktivitäten sowohl in Deutschland durch Beratungs- und Informationsveranstaltungen und durch die enge Zusammenarbeit im Rahmen des Asien-Pazifik-Ausschusses und seiner Lenkungskreise als auch durch die Tätigkeit der Deutschen Industrie- und Handelskammer und die Auslandsmesseförderung in Japan insbesondere im Bereich der Konsumgüterindustrie.

Im Rahmen der Japan-Initiative der deutschen Wirtschaft hat im Februar 1998 eine deutsche Mittelstandsdelegation unter Leitung des BDI-Präsidenten und unter Teilnahme des Bundesministeriums für Wirtschaft eine Japan-Reise durchgeführt, um die Absatzbedingungen für Erzeugnisse aus dem Bereich der Konsumgüterindustrie auf dem japanischen Markt zu untersuchen. Im Ergebnis dieses Besuches konnten gute Chancen für deutsche Konsumgüterhersteller in Japan festgestellt werden.

12. Worin sieht die Bundesregierung die Gründe der ungebrochenen Exportstärke der japanischen Industrie trotz der Verteuerung des Yen und einer vorsichtigen Marktöffnung?

Eine besondere Exportstärke der japanischen Industrie im Vergleich zu früheren Jahren kann die Bundesregierung nicht erkennen, zumal zumindest seit 1995 der reale Außenwert des japanischen Yen gegenüber den jeweils wichtigsten Handelspartnern wesentlich stärker gefallen ist als der reale Außenwert der D-Mark; der reale Außenwert des US $ ist dagegen sogar gestiegen. Gerade in jüngster Zeit bereitet eher der Ver-

fall der japanischen Währung Sorge im Rahmen des G7-Kreises als die Verteuerung des Yen. Die Bundesregierung verweist auf die Analysen im Geschäftsbericht der Deutschen Bundesbank 1997 S. 14 ff. und im OECD Economic Outlook, Juni 1998.

Das japanische Warenexportvolumen ist in den letzten drei Jahren (1995 – 1997) mit deutlich geringeren Jahreswachstumsraten gestiegen als das deutsche Warenexportvolumen. Außerdem sind die japanischen Importe 1997 nur geringfügig angestiegen (+ 1,6 %) und für 1998 erwartet die OECD sogar einen Rückgang des Warenimportvolumens. Dies ist ein wesentlicher Erklärungsfaktor für die wieder ansteigenden Handelsbilanzüberschüsse Japans, so daß allein aus dem Anstieg der Handelsbilanzüberschüsse eine besondere Exportstärke nicht abgeleitet werden kann.

Die Bundesregierung drängt seit langem zusammen mit der Europäischen Union auf weitere Marktöffnung in Japan. Inzwischen hat sich auch in der japanischen Politik und Industrie die Erkenntnis durchgesetzt, daß umfassende Deregulierung und mehr Wettbewerb notwendig und von Vorteil auch für die Entwicklung der japanischen Wirtschaft sind. Aus Sicht Deutschlands und der EU-Kommission ist es weiterhin erforderlich, gegenüber der japanischen Regierung auf eine zügige Deregulierung und weitere Marktöffnung zu drängen. Deregulierung und gegenwärtige Umbruchsphasen im Finanzsektor eröffnen auch Marktchancen für ausländische Firmen.

Für die deutsche Wirtschaft bleiben japanische Unternehmen ernsthafte Konkurrenten auf internationalen Märkten und damit auch interessante Partner für Kooperationen.

13. Sieht die Bundesregierung in dem chronischen Außenhandelsdefizit der USA eine Gefährdung für die Stabilität der Weltwirtschaft, wie sie sich zuletzt nach dem drohenden Verkauf von amerikanischen Staatsanleihen durch die japanische Regierung angedeutet hat?

Welche nationalen und internationalen Maßnahmen können das Ungleichgewicht in der amerikanischen Handelsbilanz langfristig beheben, und welche Wirkung hätte das auf die internationalen Handelsbeziehungen?

Das Defizit in der US-Handelsbilanz ist im Jahr 1997 weiter auf rd. 199 Mrd. US-Dollar gestiegen (1996 ca. 195 Mrd. US-Dollar). Hiervon entfiel 1996 etwa 26 % (gut 50 Mrd. US-Dollar) auf den bilateralen Handel mit Japan, auf den Handel mit China etwa knapp 22 %, auf den Handel mit der EU etwa 10 % und auf Kanada knapp 14 %. Überschüsse bzw. Defizite in der Handelsbilanz sind das Ergebnis der internationalen Arbeitsteilung und stellen grundsätzlich keine Gefährdung für die Stabilität der Weltwirtschaft dar. Sie können jedoch – neben vielen anderen Daten – Hinweise auf Fehlentwicklungen in den betroffenen Volkswirtschaften liefern. Das Defizit in der US-Handels-bilanz, das zur Hälfte durch einen Überschuß im Handel mit Dienstleistungen ausgeglichen wird, ist vor allem auch Ausdruck unterschiedlicher konjunktureller Entwicklungen in den USA und den Handelspartnern und struktureller Unterschiede, wie der niedrigen volkswirtschaftlichen Ersparnis in den USA.

Die Handelsbilanzdefizite der USA mit der EU sind aus Sicht der Bundesregierung kein Anlaß zur Sorge. Sie dürften ohnehin mit der an Dynamik gewinnenden Konjunktur in Europa zurückgehen.

Ein destabilisierender Verkauf amerikanischer Staatsanleihen von Seiten der japanischen Regierung wäre aus wirtschaftlichen Überlegungen nicht nachvollziehbar und ist daher nicht zu erwarten.

Das Defizit in der US-Handelsbilanz würde sich vermindern, wenn sich die konjunkturelle Lage der Haupthandelspartner (insbesondere Japans) verbessert und wenn vor allem die private Ersparnis in den USA steigt. Der erwartete Überschuß der öffentlichen Haushalte in den USA leistet in dieser Hinsicht einen wichtigen Beitrag zur Erhöhung der volkswirtschaftlichen Ersparnis und damit zur Verminderung auch des Leistungsbilanzdefizits.

14. Sieht die Bundesregierung die Handelsbeziehungen zu den USA nach den Zwistigkeiten zwischen der EU und den USA als belastet an?

Welche Schritte sind in der Zukunft erforderlich, um diese Interessensgegensätze zu vermeiden?

Die Lösung der handelspolitischen Streitfragen zwischen EU und USA braucht Zeit. Auch in Zukunft werden sich Interessengegensätze nicht vermeiden lassen. Um nach Möglichkeit zu verhindern, daß diese die transatlantischen Beziehungen belasten, sind ständige Kontakte, auch informeller Art im Sinne eines „early warning", mit den USA erforderlich.

Im übrigen siehe Antwort zu Frage 33.

15. Ist die Bundesregierung der Ansicht, daß Maßnahmen wie der Helms-Burton-Act ein Einzelfall bleiben werden, oder ist mit einer Ausweitung solcher Aktionen zu rechnen?

Die US-Sanktionsgesetze, wie z. B. Helms Burton, sind kein Einzelfall, wenngleich auch in den USA inzwischen ein Nachdenken über den Wert von Wirtschaftssanktionen begonnen hat. Zwischen EU und USA sind im Mai 1998 „Prinzipien über politische Zusammenarbeit" vereinbart worden, die die Anwendung extraterritorialer Sanktionen in Zukunft verhindern sollen. Sanktionen sollen künftig ausschließlich und direkt gegen das Land gerichtet werden, das für ein bestimmtes internationales Problem verantwortlich ist. Beide Parteien werden sich in kritischen Fällen um eine Abstimmung ihrer Politik gegenüber Problemländern bemühen.

Diese Vereinbarung zwischen EU und USA stellt einen guten Kompromiß dar, der zu einer Entschärfung des

Sanktionsthemas in den transatlantischen Beziehungen führen kann.

16. Wann rechnet die Bundesregierung damit, daß sich die USA an Verhandlungen zu einer Liberalisierung der Finanzdienstleistungen beteiligen werden, und welche Initiativen will die Bundesregierung ergreifen, um in diesem Sektor Fortschritte zu erzielen?

Die in der GATT-Uruguay-Runde von 1986 bis 1993 begonnenen und danach zweimal verlängerten WTO-Verhandlungen zur Liberalisierung der Finanzdienstleistungen konnten am 12. Dezember 1997 erfolgreich abgeschlossen werden. An diesem Ergebnis haben sich neben der EU und vielen anderen Ländern auch die USA mit einem umfassenden Liberalisierungsangebot auf Basis der vollen Meistbegünstigung beteiligt. Damit haben 102 WTO-Länder, die zusammen mehr als 95 Prozent des Welthandels mit Bank-, Versicherungs- und Wertpapierdienstleistungen repräsentieren, nunmehr die viele Billionen US-Dollar umfassenden Finanzdienstleistungsmärkte in die Regeln des freien, multilateralen Welthandels einbezogen und den in der Uruguay-Runde eingeleiteten Liberalisierungsprozeß entscheidend vorangebracht. Dies ist nach dem ebenfalls 1997 gelungenen Abschluß der WTO-Übereinkommen zur Liberalisierung des Marktes informationstechnischer Produkte sowie der Telekommunikationsdienstleistungen der dritte große, in letzter Zeit erreichte Liberalisierungserfolg der WTO.

Europäische Außenwirtschaftspolitik als Gemeinschaftsaufgabe

17. Wie hat sich der Außenhandel in den führenden Staaten der EU entwickelt, wenn man seit Schaffung des Binnenmarktes lediglich den Austausch von Waren und Dienstleistungen außerhalb der EU betrachtet?

In den im Anhang beigefügten Tabellen sind Angaben zur Entwicklung des Waren- und Dienstleistungsverkehrs von Deutschland und von wichtigen EU-Staaten mit Drittländern seit Vollendung des Binnenmarktes ausgewiesen.

Im Zeitraum 1993 bis 1996 hat der Warenverkehr von Deutschland, Frankreich, Italien, Spanien und Großbritannien mit Drittländern deutlich zugenommen. Der Anstieg der Einfuhren lag in diesem Zeitraum mit gut 24 % in Großbritannien, Italien und Spanien höher als in Deutschland (+ 20 %) und Frankreich (+ 10 %). Der Zuwachs bei den Ausfuhren war in Italien mit rd. 43 % am ausgeprägtesten, gefolgt von Spanien mit rd. 36 % und Deutschland mit rd. 31 %. Einfuhrseitig ist Deutschland im Verhältnis zu den anderen Mitgliedstaaten der EU größter Importeur, ausfuhrseitig vor Frankreich und Italien der größte Exporteur. Ferner waren Deutschland, Frankreich und Italien im Betrachtungszeitraum Nettoexporteure, während Spanien und Großbritannien mehr ein- als ausführten.

Auch der die EU-Außengrenzen überschreitende Dienstleistungsverkehr der genannten EU-Staaten hat sich im Zeitraum 1993 bis 1995 positiv entwickelt, ausgenommen Frankreich. Die höchsten Zuwachsraten bei den Einnahmen aus Dienstleistungen konnten Spanien mit + 19,4 %, Deutschland mit +14,4 % und Italien mit + 12,4 % verzeichnen. Demgegenüber war der Anstieg der Ausgaben für Dienstleistungen aus Drittländern in Deutschland mit rd. 20 % am höchsten. In absoluten Werten erzielten 1995 Großbritannien, Frankreich und Deutschland die größten Einnahmen aus Dienstleistungen, während Deutschland vor Frankreich und Großbritannien die höchsten Ausgaben für Dienstleistungen aus Drittländern tätigten.

18. Kann die Außenhandelspolitik als einer der ältesten Politikbereiche in der Verantwortung der EU als Vorbild für andere Politikbereiche genommen werden?

Die Bundesregierung sieht in der Kompetenzregelung für die Außenhandelspolitik kein Vorbild für andere Politikbereiche. Für die Außenhandelspolitik enthält der Amsterdamer Vertrag Möglichkeiten zur Erweiterung der Kompetenz der Europäischen Union. Andere Politikbereiche müssen entsprechend ihren eigenen Gegebenheiten und insbesondere gemäß dem Grundsatz der Subsidiarität betrachtet werden.

Im übrigen siehe Antwort zu Frage 20.

19. Welche Änderungen in der europäischen Außenwirtschaftspolitik sind nach dem Gipfel von Amsterdam und durch die Schaffung der Wirtschafts- und Währungsunion zu erwarten?

    Welche Schritte zu einer besseren Koordination der Außenwirtschaftspolitik in der EU wären darüber hinaus notwendig?

Aufgrund des Gipfels von Amsterdam ergeben sich ungeachtet der Einführung der Währungsunion grundsätzlich keine Veränderungen der europäischen Außenwirtschaftspolitik.

Mit der Einführung des Euro wird der Wettbewerb in der Gemeinschaft zunehmen. Dies ist zu begrüßen und trägt zur Dynamisierung des Wachstums in der EU bei. Mit dem steigenden Wettbewerb nimmt gleichzeitig der Anpassungsdruck für die notwendigen Strukturreformen zu. Aus Sicht der Bundesregierung ist dieser Druck heilsam und darf nicht durch höhere Barrieren im Handel mit Drittstaaten vermindert werden.

20. Ist eine Ausweitung der Kompetenzen der EU auf andere handelsrelevante Themen (z. B. Dienstleistungsexport) sinnvoll?

    Sollte die EU nach Auffassung der Bundesregierung weiterhin parallel durch die Kommission und die Mitgliedstaaten in der Welthandelsorganisation (WTO) vertreten sein, oder wäre eine einheitliche Vertretung zielführender?

Im Rahmen der Regierungskonferenz hatte die Europäische Kommission eine Erweiterung ihrer Außenkompetenzen auf alle handelspolitisch relevanten Sachbereiche gefordert. Die Kommission hatte hierzu Erweiterungen der handelspolitischen Kompetenzregeln in Artikel 113 des EWG-Vertrages u. a. für die Fragen des internationalen Dienstleistungshandels und des Schutzes geistiger Eigentumsrechte vorgeschlagen.

Eine solche Erweiterung der handelspolitischen Initiativ- und Vertretungskompetenzen der Europäischen Union und der Komission hat die Bundesregierung, ebenso wie fast alle anderen Mitgliedstaaten der EU, in der Regierungskonferenz abgelehnt. Der internationale Dienstleistungshandel und der Schutz geistiger Eigentumsrechte umfassen zahlreiche Materien, die unter die gemischte Regelungskompetenz der Europäischen Gemeinschaft und ihrer Mitgliedstaaten fallen. Viele dieser Materien berühren zentrale Bereiche nationaler Souveränität, z. B. die mit dem Dienstleistungshandel eng verknüpften Fragen des Einreise-, Aufenthalts- und Beschäftigungsrechts für ausländische Dienstleistungsanbieter, mögliche Auswirkungen auf das Aufsichtsrecht für Banken, Versicherungen und andere Finanzdienstleister, Fragen der Luftverkehrspolitik, Kompetenzen der Bundesländer im Bereich der Rundfunk- und Bildungspolitik sowie des Berufsrechts freier Berufe. Die bisherige Praxis der Gemeinschaft, in diesen Fragen im Europäischen Rat Konsens zu entwickeln, um die – handelspolitisch und rechtlich gebotene – einheitliche Außenvertretung der Gemeinschaft zu gewährleisten, hat sich sowohl in der Uruguay-Runde als auch danach als praktikable Lösung erwiesen.

Die WTO als Vorbote einer Welthandelsordnung

21. Wie beurteilt die Bundesregierung die Umsetzung der Uruguay-Runde des GATT bis heute?

Die Umsetzung der Verhandlungsergebnisse in der Uruguay-Runde des GATT verläuft insgesamt zufriedenstellend. Es ist von hoher Bedeutung für das Funktionieren des multilateralen Handelssystems, daß die von den Teilnehmern vereinbarten Verpflichtungen auch umgesetzt und eingehalten werden. Bei der Bewertung des Umsetzungsstands ist zu berücksichtigen, daß in nahezu allen Vereinbarungen der Uruguay-Runde insbesondere für Entwicklungsländer spezifische, weniger strikte Regeln vorgesehen sind, mit teilweise längeren Übergangsfristen.

Beim ersten Ministertreffen der WTO in Singapur im Dezember 1996 haben die WTO-Mitglieder in der Schlußerklärung festgestellt, daß sie der wirksamen Umsetzung der Vereinbarungen hohe Priorität zumessen in Übereinstimmung mit dem Ziel der Handelsliberalisierung. Die Konferenz kam bei der Überprüfung der Umsetzung zu dem Ergebnis, daß diese bis dahin allgemein zufriedenstellend vorgenommen worden ist, obwohl einige Mitglieder zu bestimmten Aspekten Unzufriedenheit zum Ausdruck gebracht hatten.

Das zweite WTO-Ministertreffen in Genf im Mai 1998 unterstrich, daß die vollständige Umsetzung der WTO-Abkommen und Minister-Entscheidungen zwingend ist für die Glaubwürdigkeit des multilateralen Handelssystems. Sie wird zugleich als unabdingbar bezeichnet für die Wahrung des Momentums mit Blick auf eine Steigerung des Welthandels, die Förderung der Schaffung von Arbeitsplätzen und die Erhöhung des Lebensstandards weltweit.

22. Ist die Bundesregierung der Auffassung, daß der in der Uruguay-Runde vereinbarte Zollabbau beschleunigt werden sollte, und welche Chancen sieht sie, einen solchen Verhandlungsprozeß in Gang zu setzen?

Die Bundesregierung ist durchaus der Auffassung, daß der in der Uruguay-Runde vereinbarte Zollabbau generell und in nicht selektiver Form beschleunigt werden sollte. Die EU und auch andere WTO-Mitglieder wie z. B. Kanada, Norwegen und Australien haben im übrigen bereits bestimmte Zollabbauschritte vorgezogen.

Die Chancen, einen solchen Beschleunigungsprozeß WTO-weit in Gang zu setzen, sind aber eher als gering einzuschätzen, da insbesondere die Entwicklungsländer zur Zeit noch auf einer Umsetzung nach Plan beharren. Zu beachten ist im übrigen auch, daß die weitaus meisten Endzollsätze im gewerblichen Bereich bereits zum 1. Januar 1999 und für Agrarprodukte zum 1. Juli 2000 erreicht sein werden. Das Beschleunigungspotential ist daher begrenzt auf gewerbliche Waren mit einem mindestens 10jährigen Abbaurhythmus (wie bei Chemie, Papier, Holz, Stahl, Textilien).

23. Hat sich der neue Streitschlichtungsmechanismus der WTO bewährt, und wie kann er verbessert werden?

    Welche Haltung nimmt die Bundesregierung zu den derzeit laufenden Verfahren ein, und wie beurteilt sie die Chancen der EU in laufenden Verfahren mit Beteiligung der EU?

Das neue Streitschlichtungsverfahren der WTO ist – darüber sind sich alle WTO-Mitgliedstaaten einig – das Kernelement für das Funktionieren der WTO insgesamt. Auffällig ist seine zunehmende Inanspruchnahme. Bis zum 31. März 1998 haben wir bereits 122 Verfahren nach den Regeln des DSU (Dispute Settlement Understanding) verzeichnen können. Tendenz weiter steigend, was das Vertrauen der WTO-Mitglieder in das Streitschlichtungsverfahren beweist. Hervorzuheben ist, daß auch Entwicklungsländer sich nicht scheuen, das DSU zunehmend zu nutzen.

Aufgrund der bisherigen Erfahrungen hat sich das integrierte WTO-Streitschlichtungsverfahren bewährt. Dies bedeutet nicht, daß es nicht noch verbessert werden kann. In 1998 steht die vollständige Überprüfung des WTO-Streitschlichtungsverfahrens an. Die Bundesregierung vertritt dabei die Ansicht, daß sich die WTO-

Mitgliedstaaten darauf konzentrieren sollten, wie angesichts der verstärkten Inanspruchnahme des WTO-Streitschlichtungsverfahrens weiterhin effektiver Rechtsschutz, d. h. die Funktionsfähigkeit des Systems insgesamt, gewährleistet werden kann. Die Überprüfung des DSU sollte sich daher in erster Linie damit befassen, wie das Verfahren „prozeßökonomischer" gehandhabt werden kann. Besonderes Augenmerk muß daher auf die Grundsätze der Verfahrensbeschleunigung und -vereinfachung gerichtet werden.

Für die Zukunft des WTO-Streitschlichtungsverfahrens und damit für die Zukunft der WTO insgesamt wird entscheidend sein, daß alle Mitglieder die gegen sie ergangenen Entscheidungen WTO-konform umsetzen.

Für die Bundesregierung ist es wichtig, daß sich gerade auch die EU an die Regelungen des Welthandelssystems hält und damit ihrer Verantwortung gegenüber der WTO gerecht wird. Die Bundesregierung setzt sich daher mit Nachdruck für eine WTO-konforme Umsetzung der WTO-Entscheidungen im Interesse des multilateralen Handelssystems ein.

Derzeit laufen eine Reihe von Verfahren mit EU-Beteiligung, zu denen die Bundesregierung jedoch nicht Stellung nehmen kann, um ihren Ausgang nicht zu präjudizieren.

24. Können WTO-konforme multilaterale Abkommen nach dem Vorbild des Abkommens für die Informationstechnologie die WTO weiter voranbringen, oder höhlen solche Verträge die Kompetenz der WTO aus?

Das Abkommen für Informationstechnologie, das in Singapur beschlossen worden ist, zeigt, daß es im gewerblichen Bereich möglich ist, in für uns und andere WTO-Partner wichtigen Bereichen bei der sektoralen handelspolitischen Liberalisierung multilateral Fortschritte zu erreichen, auch wenn noch nicht alle WTO-Mitgliedstaaten einen solchen Liberalisierungsschritt vollziehen wollen. Die hohe Zahl der Teilnehmerländer (inzwischen 41 und 93% Handelsabdeckung) macht deutlich, daß dies ein international akzeptierter Weg ist.

Es ist jedoch zu erwarten, daß ein auf diese Weise vorgenommener sektoraler Zollabbau eher die Ausnahme bleibt. Der weitere Zollabbau sollte gerade auch aufgrund unterschiedlicher Interessen der WTO-Mitglieder vorzugsweise über das gesamte noch mit Zöllen versehene Warenspektrum erfolgen.

25. Welche langfristigen Zielsetzungen verfolgt die Bundesregierung in der WTO, und welche Fortschritte sind am dringlichsten?

Die Bundesregierung setzt sich in der EU und in der WTO mit unverändertem Nachdruck für den weiteren Abbau von Handelshemmnissen und eine Verbesserung des Marktzugangs weltweit ein. Die weitere Beseitigung von Handelsschranken eröffnet der deutschen Wirtschaft und den Verbrauchern Zugang zu kostengünstigen Vor- und Fertigprodukten und eröffnet ihr neue, notwendige Absatzchancen für ihre Waren. Der Abbau von Handelsschranken bietet die Möglichkeit zur Steigerung des Welthandels mit positiven Wirkungen auf Wachstum und Beschäftigung, von denen Deutschland maßgeblich profitiert. Die Forderung nach Abbau von Handelshemmnissen gegenüber Drittländern bedingt zugleich die Bereitschaft Deutschlands und der EU, den Europäischen Binnenmarkt gleichfalls weiter zu öffnen.

In den Verhandlungen der Uruguay-Runde ist eine umfangreiche Agenda vereinbart worden, nach der die bestehenden Abkommen überprüft und/oder neu verhandelt werden sollen. Die Überprüfung wichtiger Abkommen wie Handel mit Dienstleistungen und Agrar soll 2000 aufgenommen werden.

Die Bundesregierung setzt sich daher gemeinsam mit der Europäischen Kommission und den anderen EU-Mitgliedstaaten für eine neue globale multilaterale Runde von WTO-Handelsverhandlungen ab dem Jahr 2000 ein. Die wesentlichen Elemente einer neuen WTO-Runde sind aus deutscher Sicht neben den in der WTO bereits festgelegten Themen u. a. der Schutz geistiger Eigentumsrechte, Verhandlungen über den weiteren Abbau gewerblicher Zölle und nichttarifärer Handelshemmnisse. Hinzu kommen Verhandlungen über Handel und Umwelt sowie über die neuen Themen Handel und Investitionen, Handel und Wettbewerb sowie zu einem multilateralen Abkommen zu Transparenz bei öffentlichen Beschaffungen. In diesen komplexen Bereichen kann am ehesten Fortschritt im Rahmen umfassender multilateraler Verhandlungen erzielt werden.

Die WTO-Ministerkonferenz in Genf im Mai 1998 hat die von der EU-Kommission und den EU-Mitgliedstaaten angestrebte politische Orientierung zugunsten einer neuen globalen multilateralen Verhandlungsrunde noch nicht erbracht. Allerdings ist von den Ministern ein Arbeitsprogramm in Auftrag gegeben worden, das bis zur nächsten WTO-Ministertagung im Herbst 1999 zu Entscheidungsvorlagen auch über eine hinreichend breite weitere Handelsliberalisierung führen soll. Damit bleibt die Option für eine neue Verhandlungsrunde weiter offen. Die EU wird in der WTO gegenüber den noch zögernden Partnern Überzeugungsarbeit leisten müssen.

26. Welche Haltung nimmt die Bundesregierung zu der Frage des Beitritts der Volksrepublik China ein?

Kann Taiwan als eines der führenden Exportländer zugunsten der Volksrepublik China auf Dauer ausgeschlossen werden?

Wie steht die Bundesregierung zu den WTO-Beitrittsgesuchen anderer Staaten?

Die Bundesregierung mißt dem WTO-Beitritt der VR China und der Russischen Föderation größte Bedeutung zu. Die Verhandlungen folgen weitgehend den spezifischen Bedingungen beider Länder, die in tiefgreifenden Transformationsprozessen zu stärkerer marktwirt-

schaftlicher Orientierung begriffen sind. Für alle Beitrittskandidaten gilt die Akzeptanz und volle inhaltliche Übernahme der WTO-Regeln als Voraussetzung für deren Beitritt. Die Bundesregierung unterstützt beide Länder in ihren Reformprozessen sowie in ihren Beitrittsvorhaben. Die jeweiligen Verhandlungen in der WTO dauern noch an. Es ist derzeit noch nicht erkennbar, wann sie abgeschlossen werden können.

Da Taiwan ein bedeutender Teilnehmer am internationalen Wirtschaftsverkehr ist, liegt seine Einbindung in das Regelwerk der WTO auch im Interesse Deutschlands und der EU. Wegen seiner Wirtschaftsverfassung gestalten sich die Beitrittsverhandlungen mit Taiwan einfacher und sind weiter fortgeschritten als die mit der VR China. Aufgrund der politischen Gegebenheiten wird mit einem zeitgleichen Beitritt der VR China und Taiwans als eigenständigem Zollgebiet zur WTO gerechnet.

Außer Rußland, China und Taiwan gibt es 29 weitere Staaten, die den Beitritt zur WTO beantragt haben, darunter für uns so wichtige Länder wie die drei Baltenrepubliken, die Ukraine und Kasachstan sowie die anderen GUS-Staaten (mit Ausnahme von Tadschikistan) und z. B. Saudi-Arabien, Algerien, Vietnam und Kroatien. Auch diese Staaten sind gehalten, die Beitrittskriterien zu erfüllen und die Verpflichtungen der WTO zu übernehmen. Die Bundesregierung unterstützt die Erweiterung der bisher 132 Mitglieder umfassenden WTO.

27. Welchen Stand haben die Verhandlungen hinsichtlich der internationalen Seeschiffahrt erreicht, und welche weiteren Schritte hält die Bundesregierung für erforderlich?

Das GATS erfaßt grundsätzlich auch Dienstleistungen im Seeverkehr.

Die Verhandlungen über Liberalisierung in den Bereichen Internationale Seeschiffahrt, Maritime Hilfsdienste und Hafendienstleistungen konnten allerdings in der letzten Verhandlungsrunde nicht zu einem erfolgreichen Abschluß gebracht werden. Die WTO-Ministerkonferenz verständigte sich daher im Dezember 1996 in Singapur auf eine „Decision on Maritime Transport Services" als Interimslösung für die Behandlung der Schiffahrtsdienste im GATS bis zur nächsten Liberalisierungsrunde, die ab ca. 2000 stattfinden wird;die Interimslösung sieht u. a. den Verzicht auf neue handelsbeschränkende Maßnahmen (Ausnahme: Retorsion) vor.

Die Bundesregierung hat den grundsätzlichen Wert des globalen Liberalisierungssystems des GATS auch für Dienstleistungen wie die Schiffahrt betont und hätte einen Einstieg in dieses System begrüßt. Fortschritte waren jedoch angesichts der politischen Situation nicht erreichbar.

Die Bundesregierung bemüht sich durch bilaterale Kontakte und im Rahmen der OECD darum, frühzeitig Möglichkeiten für einen erfolgreichen Abschluß der nächsten Liberalisierungsrunde für die Schiffahrt zu entwickeln.

28. Wie stellt sich die Umsetzung des Textil- und Bekleidungsabkommens der Uruguay-Runde aus Sicht der Bundesregierung dar, und welche konkreten Maßnahmen sind für eine weitere Umsetzung erforderlich?

Das im Rahmen der Uruguay-Runde verabschiedete WTO-Übereinkommen über Textilwaren und Bekleidung sieht vor, alle Produkte des Textil- und Bekleidungssektors nach einer zehnjährigen Übergangsfrist zum 1. Januar 2005 den allgemeinen GATT-Regeln zu unterstellen. Dazu werden die im Textilbereich bestehenden mengenmäßigen Beschränkungen schrittweise in drei Stufen abgebaut.

Nach den beiden ersten Stufen sind seit 1. Januar 1998 insgesamt 33 % des im Basisjahr 1990 mit Textil- und Bekleidungserzeugnissen erzielten Handelsvolumens in das GATT reintegriert.

Aus Sicht der Bundesregierung verläuft die Umsetzung des Übereinkommens insgesamt zufriedenstellend. Dabei ist insbesondere hervorzuheben, daß Verstöße einzelner WTO-Mitglieder gegen ihre Verpflichtungen zur Verbesserung des Marktzugangs verstärkt durch die entsprechenden WTO-Organe verfolgt werden. Vorrangiges außenhandelspolitisches Ziel der Bundesregierung für die deutsche Textil- und Bekleidungsindustrie nach Abschluß der Uruguay-Runde ist die Marktöffnung in Drittstaaten mit aufnahmefähigen Märkten.

Die nächste Stufe der Umsetzung des Übereinkommens ist zum 1. Januar 2002 vorgesehen. Dann werden weitere 18 % des Handelsvolumens an Textil- und Bekleidungserzeugnissen in die allgemeinen GATT-Regeln integriert. Auf EU-Ebene muß dazu der Rat eine von der Kommission vorgeschlagene Liste entsprechender Erzeugnisse bis spätestens 31. Dezember 2000 annehmen und dem im Rahmen des Überkommens eingerichteten Textilaufsichtsorgan notifizieren.

29. Wie stellt sich die Bundesregierung zu der Meinung, daß die Möglichkeiten der am wenigsten entwickelten Länder zur Inanspruchnahme von Zollfreiheiten im Bekleidungssektor durch eine Ausnahme von den geltenden Ursprungsregeln verbessert werden sollten, da sie anderenfalls von diesen Präferenzen kaum profitieren können?

Die Bundesregierung sieht die strengen Ursprungsregeln im Bekleidungsbereich als Hindernis für die Einfuhren von Waren der Bekleidungsindustrie aus den am wenigsten entwickelten Ländern an. Sie hat sich deshalb immer für Ausnahmen von diesen Regeln, die am besten unbefristet gelten sollten, eingesetzt. Konkret sind solche befristeten Abweichungen bisher Laos, Kambodscha, Nepal und Bangladesch zugestanden worden.

30. Teilt die Bundesregierung die Ansicht, daß die diversen Regeln zur Festlegung des präferentiellen Warenursprungs ein erhebliches nicht-tarifäres Handelshemmnis darstellen?

    Wäre eine Harmonisierung auf dem liberalen Niveau der im EWR geltenden Ursprungsregeln sinnvoll?

    Wie beurteilt die Bundesregierung die Chancen hierfür?

Die unterschiedlichen präferentiellen Ursprungsregeln können je nach ihrer Ausgestaltung ein nicht-tarifäres Handelshemmnis darstellen. Die Bundesregierung setzt sich daher für die Harmonisierung der präferentiellen Ursprungsregeln ein, die zugleich liberal und administrativ einfach sein müssen.

Die Europäische Kommission unterstützt neuerdings diese Harmonisierungsbestrebungen. Dadurch sollen Zug um Zug alle Präferenzregelungen der EU den paneuropäischen Ursprungsregeln weitestgehend angepaßt werden. Diese sind zum Teil noch moderner als die Ursprungsregeln des EWR. Bei den Möglichkeiten für die wirtschaftliche Zusammenarbeit der verschiedenen Partnerländer (sog. Kumulierung) werden dabei allerdings regionale Besonderheiten je nach den politischen oder wirtschaftlichen Beziehungen der EU zu den jeweiligen Partnern zu berücksichtigen sein.

Einfluß der Regionalisierung des Handels

31. Gefährden weltweite Regionalisierungstendenzen den gleichberechtigten Austausch von Gütern weltweit?

Die regionale Wirtschaftsintegration, die mit der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft 1957 ihren Anfang nahm, hat stetig zugenommen. Weltweit wurde eine Reihe neuer Vereinbarungen und Abkommen geschlossen so z. B. die Nordamerikanische Freihandelszone – NAFTA, die Freihandelszone MERCOSUR (Brasilien, Argentinien, Uruguay, Paraguay), der Asiatisch-Pazifische Wirtschaftsraum – APEC, die Freihandelszone der ASEAN-Länder – AFTA und die Wirtschaftsgemeinschaft im südlichen Afrika – SADC. Regionale Vereinbarungen haben sich in vielen Fällen den vollständigen Zollabbau sowie die Beseitigung anderer Handelsschranken untereinander innerhalb eines gewissen Zeitraums zum Ziel gesetzt. Damit wird eine raschere Handelsliberalisierung angestrebt als sie im multilateralen Rahmen zu erwarten ist. Über den Handel hinaus hat die regionale Wirtschaftsintegration weitere wirtschaftliche und vielfach auch politische Dimensionen entwickelt, die weit über angestrebte Freihandelszonen oder Zollunionen hinausreichen.

Regionale Wirtschaftsabkommen können handelsschaffende Wirkung entfalten und zur weiteren multilateralen Handelsliberalisierung beitragen. Sie können aber auch zu handelsumlenkenden Effekten zu Lasten von Drittländern und zu immer komplizierteren Handelsstrukturen z. B. auch aufgrund spezifischer Ursprungsregeln führen. Eine gegenseitige Abschottung von Handelsblöcken gilt es auf jeden Fall zu vermeiden.

Das multilaterale Handelssystem der WTO anerkennt die Möglichkeit von Regionalabkommen. Der Liberalisierungszweck im Rahmen von Freihandelszonen bzw. Zollunionen wird insbesondere von Artikel XXIV GATT ausdrücklich gebilligt, allerdings unter strengen Kriterien, vor allem unter der Bedingung, daß im wesentlichen der gesamte Handel nach einer befristeten Übergangsperiode, die im allgemeinen nicht länger als 10 Jahre dauern soll, von Zöllen und anderen Beschränkungen befreit wird. Diese Regel gilt auch für empfindliche wirtschaftliche Sektoren wie Landwirtschaft und Textilien, da kein Bereich von der Liberalisierung ausgenommen werden darf. Gegenüber Drittländern dürfen die Zölle und anderen Handelsmaßnahmen nach der Einführung einer Freihandelszone oder Zollunion nicht höher oder restriktiver sein als sie vorher in den einzelnen Mitgliedstaaten waren.

Eine dem Güteraustausch entsprechende Regelung für Dienstleistungen ist in Artikel V des GATS-Übereinkommens über den Handel mit Dienstleistungen enthalten.

Regionale Vereinbarungen, die diesen Kriterien entsprechen, können durch ihren Liberalisierungseffekt auf die multilaterale Ebene zurückwirken und ziehen häufig neue multilaterale Liberalisierungsinitiativen nach sich. Allerdings muß geprüft werden, ob diese Vereinbarungen wirklich komplementär zum multilateralen System und mit den WTO-Regeln vereinbar sind. Dies ist die Aufgabe des neu geschaffenen WTO-Regionalausschusses.

Hinsichtlich der grundsätzlichen Ausrichtung der deutschen und europäischen Außenwirtschaftspolitik im Kontext zunehmender Regionalisierungstendenzen verweist die Bundesregierung auf den Bericht des Rates der Europäischen Union vom 25. April 1997 für den Europäischen Rat von Amsterdam. Für die Bundesregierung wie für die EU insgesamt stellt das auf den WTO-Regeln beruhende multilaterale System die Grundlage der gemeinschaftlichen Handelspolitik und den wichtigsten Rahmen für weitere Initiativen zur Liberalisierung des Handels dar. Regionale Abkommen dürfen sich nicht willkürlich außerhalb des multilateralen Systems entwickeln oder gar zu einer Gefahr für das Prinzip der Meistbegünstigung und der Multilateralität werden. Die WTO-Ministerkonferenz von Singapur hat in diesem Sinne eindeutig das Primat der multilateralen Ordnung bestätigt. Die EU hat allerdings auch ein effektives Interesse am Zugang zu den Märkten der Drittländer, der durch Handelsverlagerungen infolge von Präferenzabkommen zwischen Drittländern gefährdet werden könnte. Daher sollte die Option für den Abschluß von Präferenzabkommen auf der Grundlage von Einzelfallprüfungen offengehalten werden, um eventuellen politischen Zwängen Rechnung zu tragen oder etwaige Nachteile für die deutsche und europäische Wirtschaft zu vermeiden. Dieser Kurs ist im o.g. Bericht an den Europäischen Rat 1997 in Amsterdam bestätigt worden.

32. Welche Fortschritte konnten in anderen regionalen Wirtschaftsräumen, wie z. B. MERCOSUR, NAFTA oder ASEAN, in den letzten zwei Jahren erzielt werden?

    Machen diese Erfolge einen Kurswechsel der deutschen oder europäischen Außenwirtschaftspolitik notwendig?

Grundsätzlich ist auch in anderen regionalen Integrationsabkommen oder -vereinbarungen außerhalb der EU eine Tendenz zur Ausweitung und Vertiefung festzustellen, die auch in Zukunft weiter fortschreiten wird.

MERCOSUR

MERCOSUR tritt gegenüber Dritten, z. B. der EU, und hinsichtlich der Einbeziehung von Chile und Bolivien als assoziierte Partner zunehmend koordinierter auf. Brasilien und Argentinien als Mitglieder des MERCOSUR haben ihren Handelsaustausch stark erweitert. Der größte Teil der Handelsliberalisierung der MERCOSUR-Länder kam allen WTO-Partnern zugute. Fast alle früheren quantitativen Restriktionen, Importverbote, Devisen- und Preiskontrollen wurden abgebaut. Der gemeinsame Außenzolltarif des MERCOSUR, der seit 1995 stufenweise eingeführt wird, ist ebenfalls niedriger als die vorhergehenden nationalen Zolltarife. Dies hat eine starke Ausweitung der Importe des ERCOSUR begünstigt.

Die EU hat mit MERCOSUR und Mexiko Abkommen unterzeichnet, die das Ziel der Schaffung einer Freihandelszone zwischen der EU und MERCOSUR bzw. Mexiko verfolgen. Anläßlich des Gipfels EU-Lateinamerika/Karibik im ersten Halbjahr 1999 soll mit den konkreten Verhandlungen zu Liberalisierung des gegenseitigen Warenaustauschs begonnen werden. Die europäische Außenwirtschaftspolitik trägt damit den wirtschaftlichen Aktivitäten von MERCOSU entsprechend Rechnung.

NAFTA

In der NAFTA haben Mexiko und die USA ihren zwischenstaatlichen Handel stark ausgedehnt. Mexiko wickelt 80 % seines Außenhandels mit den USA ab. Der Handelsaustausch zwischen USA und Kanada entwickelt sich ebenfalls auf hohem Niveau weiter. Der Bericht der US-Regierung an den Kongreß über das Funktionieren und die Auswirkungen von NAFTA seit seinem Inkrafttreten zu Beginn 1994 legt dar, daß der Handel der USA mit den NAFTA-Partnern Mexiko und Kanada seitdem um 44 % zugenommen hat (gegenüber einem Zuwachs des US-Handels mit dem Rest der Welt um 33 %).

Mexiko hat nach Unterzeichnung von NAFTA seine angewandten Durchschnittszollsätze gegenüber den USA erheblich gesenkt (von 10 auf 2,9 %) und viele protektionistische Regelungen abgebaut. Die Senkung der angewandten US-Durchschnittszölle von 1,4 auf 0,65 % wäre zum Teil auch ohne NAFTA aufgrund der Verpflichtungen der USA in der Uruguay-Runde erfolgt. Eine Isolierung der wirtschaftlichen Auswirkungen von NAFTA ist angesichts des relativ kurzen Zeitraums seit seinem Inkrafttreten, der zwischenzeitlichen Rezession in Mexiko und der Abwertung des mexikanischen Pesos sowie des Anteils der aufgrund der Uruguay-Runde ohnehin vorzunehmenden Zollreduzierungen nur schwer möglich.

ASEAN

Im Verlauf seines 30jährigen Entwicklungsprozesses hat der ASEAN-Verbund bei der Integration seiner Mitgliedstaaten in vielen Bereichen große Fortschritte erzielt. Der Kreis der Mitgliedsländer, von ursprünglich 5 Staaten, wurde auf derzeit 9 Staaten, zuletzt durch die Aufnahme von Laos und Myanmar, erweitert.

Die akute Finanz- und Wirtschaftskrise in Südostasien hat den Willen der ASEAN-Länder gestärkt, in Zukunft noch enger zusammenzuarbeiten, ihre Wettbewerbsfähigkeit und ihre Finanzmärkte zu stärken und die bestehenden regionalen Handelshemmnissse zügig abzubauen.

Vorrang hat die Schaffung der ASEAN Free Trade Area (AFTA). Sie soll noch möglichst vor dem Zieldatum 2002 verwirklicht werden. In dem für 1998 beschlossenen Zollsenkungsprogramm im Rahmen des Common Effective Preferential Tariff (CEPT) sollen über 80 % aller Warenposten nur noch mit einem Zollsatz von 0 bis 5 % belastet werden. Spätestens im Jahr 2003 wird der CEPT für 97,5 % aller Güter gelten. Gegenwärtig beträgt der durchschnittliche Zollsatz 6,4 % (von 12,8 % im Jahr 1993).

Auch im Dienstleistungsbereich haben sich die ASEAN-Länder auf eine weitergehende Zusammenarbeit und Liberalisierung verständigt. Das ASEAN Framework Agreement in Services (AFAS) umfaßt zunächst die 5 Sektoren Tourismus, Luft- und Schiffsverkehr, Telekommunikation und Dienstleistungen im Handel. Als Fernziel wird eine „ASEAN Free Trade Area in Services" angepeilt.

Zur Förderung gemeinsamer Firmenaktivitäten im gewerblichen Sektor wurde ferner das Industrial Cooperation Scheme (AICO) erarbeitet.

Schließlich soll bis 2010 eine ASEAN Investment Area (AIA) geschaffen werden, um die bestehenden Investitonshemmnisse zu beseitigen.

Die Bundesregierung begrüßt die bisherigen Fortschritte des ASEAN-Verbundes bei seinen Bemühungen um eine stärkere wirtschaftliche Integration der südostasiatischen Region. Sie wird auch künftig den Integrationsprozeß sowohl auf nationaler als auch auf europäischer Ebene unterstützend begleiten.

Die Beziehungen zwischen ASEAN und der EU sind durch eine langjährige, fruchtbare Zusammenarbeit gekennzeichnet. Sie basieren auf dem Kooperationsabkommen von 1980 und haben seitdem ihren Ausdruck in einer Reihe von hochrangigen Dialoggremien sowie in einer Vielzahl von anspruchsvollen Programmen und Projekten gefunden.

AFRIKA

Auch in Afrika bestehen Initiativen zur Bildung von regionalen Wirtschaftsräumen; hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang der Beschluß der in der Südafrikanischen Entwicklungsgemeinschaft (SADC – Southern African Development Community) zusammengeschlossenen Staaten zur Bildung einer regionalen Freihandelszone.

33. Wie beurteilt die Bundesregierung die Erfolgsaussichten weitergehender Initiativen wie der AFTA, der APEC oder einer transatlantischen TAFTA?

AFTA

Hinsichtlich der Free Trade Area of All Americas (AFTA bzw. FTAA) sehen die Beschlüsse von Santiago de Chile vom April 1998 vor, im September 1998 mit konkreten Verhandlungen zur Errichtung einer gesamtamerikanischen Freihandelszone zu beginnen. Die US-Regierung hat allerdings noch keine Verhandlungsvollmacht (fast track) vom Kongreß erhalten. Gleichwohl hat die Herstellung einer Freihandelszone der 34 amerikanischen Staaten (ohne Kuba) für die US-Administration große Priorität.

APEC

Die Asian Pacific Economic Cooperation (APEC), deren Mitglieder die ASEAN- und NAFTA-Staaten sowie China (Volksrepublik China und Taiwan), Japan, Südkorea, Australien, Neuseeland, Papua-Neuguinea und Chile sind, ist keine Regionalorganisation, sondern ein regionales Forum. Beschlüsse sind nicht das Ergebnis von Verhandlungen, sondern beruhen auf freiwilligem Konsens der Mitglieder. Ziel der Zusammenarbeit ist die Liberalisierung des multilateralen Handelssystems, d. h. der vollständige Zollabbau sowie die Beseitigung anderer Handelsschranken bis zum Jahr 2020, für die APEC-Industrieländer schon ab 2010.

TAFTA, Transatlantische Agenda, Transatlantische Wirtschaftspartnerschaft

Eine transatlantische Freihandelszone (Transatlantic Free Trade Area – TAFTA) mit dem Ziel der Liberalisierung im wesentlichen des gesamten Handels im Sinne der WTO-Regeln erscheint auf absehbare Zeit nicht realisierbar.

Die Bundesregierung bemüht sich allerdings gemeinsam mit der Europäischen Kommission und den anderen EU-Mitgliedstaaten um eine Intensivierung der Handels- und Wirtschaftsbeziehungen mit den USA. Die im Dezember 1995 in Madrid beschlossene Neue Transatlantische Agenda sowie der Aktionsplan EU-USA sehen als Aktionsfelder der transatlantischen Zusammenarbeit neben der politischen Kooperation, dem gemeinsamen Herangehen an globale Herausforderungen und der Vertiefung der Beziehungen zwischen den Bürgern die Errichtung eines Transatlantischen Marktes durch fortschreitenden Abbau von Handelshemmnissen insbesondere im Bereich der Zollzusammenarbeit sowie der Normen, Zertifizierung und Regelungsfragen vor. Dieser Prozeß wird auch seitens der Wirtschaft durch den Transatlantischen Business Dialog flankiert. Ein wesentlicher Erfolg ist das 1997 beschlossene Abkommen zur gegenseitigen Anerkennung der Konformitätsbewertung (wozu Zertifizierungs- und Prüfverfahren gehören) für wichtige Wirtschaftsbereiche – u. a. pharmazeutische Produkte und medizinische Geräte –, das zu einem Abbau von Bürokratie sowie zu Kosteneinsparungen für ein Handelsvolumen in Höhe von 40 Mrd. US $ führen wird.

Die Bundesregierung unterstützt die auf dem EU-US-Gipfel am 18. Mai 1998 vereinbarte Transatlantische Wirtschaftspartnerschaft (Transatlantic Economic Partnership). Ziel ist die Aufnahme einer umfangreichen multi- und bilateralen Zusammenarbeit EU/USA über weitere Handelsliberalisierung. Die Ergebnisse bilateraler Vereinbarungen sollen so weit wie möglich in der WTO multilateralisiert werden. Inhaltlich sehen die Vorschläge Verhandlungen in folgenden Bereichen vor:

- Zusammenarbeit bei allen relevanten multilateralen Fragen in der WTO, u. a. auch Senkung der Zölle für gewerbliche Waren,
- Einbeziehung neuer Sektoren in die gegenseitige Anerkennung von Test- und Zertifizierungsverfahren,
- Abbau von Handelshemmnissen in den Bereichen Regierungskäufe, geistige Eigentumsrechte und Investitionen,
- Erweiterung und Vertiefung der Liberalisierung beim Handel mit Dienstleistungen.

ASEM

Auch im Verhältnis zum asiatischen Wirtschaftsraum strebt die Bundesregierung gemeinsam mit ihren Partnern in der EU eine fortschreitende wirtschaftspolitische Annäherung und weitere Handelsliberalisierung an. Forum hierfür ist u. a. der seit 1978 institutionalisierte EU-ASEAN-Dialog sowie das Kooperationsabkommen von 1980. Eine neue Initiative bedeutet vor allem der informelle ASEM (Asia Europe Meeting)-Prozeß, der aus dem ersten europäisch-asiatischen Gipfeltreffen im März 1996 in Bangkok hervorgegangen ist. Der ASEM-Prozeß hat sich seither als kreatives und dynamisches Forum erwiesen, das die Kooperation zwischen beiden Regionen auf vielen Gebieten voranbringt. Auf dem zweiten ASEM-Gipfeltreffen und dem zeitgleichen dritten ASEM-Business Forum vom 2.–4. April 1998 in London standen wirtschaftliche Aspekte der Kooperation deutlich im Vordergrund. Durch die Verabschiedung der beim Wirtschaftsministertreffen von Makuhari (Japan) im September 1997 erzielten Ergebnisse (Trade Facilitation Action Plan – TFAP und der Investment Promotion Action Plan – IPAP) wurde die fortschreitende wirtschaftspolitische Annäherung der beiden Regionen herausgehoben. Ein zweites ASEM-Wirtschaftsministertreffen wird 1999 in Berlin in Vorbereitung für den dritten ASEM-Gipfel im Jahr 2000 in Seoul stattfinden.

34. Inwieweit haben internationale Regeln hinsichtlich der Vergabe öffentlicher Aufträge Erfolg gehabt?

    Sind der Bundesregierung konkrete Beispiele für Verhaltensänderungen bekannt?

    Konnten deutsche Unternehmen hiervon profitieren?

Internationale Regeln für die Vergabe öffentlicher Aufträge gibt es in Form des WTO-Übereinkommens über das öffentliche Beschaffungswesen, das zum 1. Januar 1996 in Kraft getreten ist und neben den EU-Mitgliedstaaten noch von Kanada, Israel, Japan, Korea, Liechtenstein, Norwegen, der Schweiz, Hongkong, Singapur und den USA gezeichnet worden ist.

Belastbare Zahlen, die Auskunft über die marktöffnende Wirkung dieser Vergaberegeln geben könnten, liegen aufgrund der relativ kurzen Geltungsdauer des Übereinkommens nicht vor. Die Bundesregierung hat auch keine Informationen über Auftragsvergaben an deutsche Firmen in den Zeichnerstaaten, da es hierüber kein nationales Meldesystem gibt.

Multinationale Unternehmen

35. Welche Schlüsse zieht die Bundesregierung aus der Tatsache, daß der Umsatz vieler multinationaler Unternehmen das Bruttoinlandsprodukt manch europäischer Staaten übertrifft?

    Welches Regulativ besitzt die deutsche Wirtschaftspolitik angesichts der Möglichkeiten multinationaler Unternehmen, sich nationalen Regeln und Anforderungen zu entziehen?

36. Wie beurteilt die Bundesregierung die zunehmende Konzentration in vielen Sektoren auf wenige weltweite Anbieter?

    Welche Gefahren, welche Chancen bergen solche internationalen Oligopole?

Die zunehmende Globalisierung der Märkte führt dazu, daß sich nicht nur die Produktions-, Beschaffungs- und Absatzmöglichkeiten der Unternehmen erweitern, sondern daß sich auch der Konkurrenzdruck aus dem Ausland erhöht. Um im weltweiten Wettbewerb bestehen zu können, sehen sich die „global players" unter den deutschen Unternehmen gezwungen, ihre Strukturen – auch in geographischer Hinsicht – so zu gestalten, daß der Unternehmenserfolg optimiert wird. Hierfür kommt auch externes Unternehmenswachstum in Betracht.

Die Wirkungen von Zusammenschlüssen sind ambivalent und werden unterschiedlich beurteilt. Nach dem deutschen wie auch dem europäischen Wettbewerbsrecht ist eine reale oder behauptete Erhöhung einzelwirtschaftlicher Effizienz als Folge eines Zusammenschlusses kein Kriterium, das bei der fusionsrechtlichen Prüfung zu berücksichtigen wäre. Allein entscheidend ist vielmehr die voraussichtliche Wirkung des Zusammenschlusses auf den Wettbewerb der von der Fusion betroffenen Märkte: Ist als Folge einer Fusion die Entstehung oder Verstärkung einer marktbeherrschenden Stellung zu erwarten, hat die Kartellbehörde sie zu untersagen.

Mit der Globalisierung ist zunächst eine räumliche Markterweiterung eingetreten. Dieser Markterweiterungseffekt ist in seiner Wirkung auf die Wettbewerbsintensität – bislang jedenfalls – stärker als die Zunahme des Konzentrationsgrades als Folge einer erhöhten Fusionsaktivität der Unternehmen, mit denen diese sich an die größer gewordenen Märkte anzupassen suchen. Zumindest in der gegenwärtigen Phase der Internationalisierung der Wirtschaftsbeziehungen überwiegen daher für die Bundesregierung eindeutig die prokompetitiven Wirkungen dieses Prozesses.

Diese wettbewerblich positive Beurteilung der aktuellen Situation muß jedoch nicht unbedingt auch für die Zukunft gelten. Eine zu starke Konzentration in einzelnen Sektoren birgt die Gefahr einer Reoligopolisierung von Marktstrukturen und würde damit das Potential für Parallelverhalten bis hin zu Absprachen der hier tätigen Unternehmen erhöhen.

Die Bundesregierung ist der Auffassung, daß die zunehmende Globalisierung der Unternehmensaktivitäten auch Konsequenzen für die Fortentwicklung einer internationalen Wettbewerbspolitik haben muß. Sie ist der Auffassung, daß neben einer verstärkten internationalen Zusammenarbeit der Kartellbehörden langfristig die Erarbeitung eines multilateralen Rahmens von Wettbewerbsregeln, die auch eine Prüfung der Marktauswirkungen von Unternehmenszusammenschlüssen umfassen sollten, erforderlich ist. Sie unterstützt daher die von der WTO-Ministerkonferenz in Singapur im Dezember 1996 eingesetzte Arbeitsgruppe, die bis Ende 1998 Wechselbeziehungen zwischen Handels- und Wettbewerbspolitik – einschließlich wettbewerbsbeschränkender Verhaltensweisen – untersuchen soll. Die Bundesregierung setzt sich dafür ein, daß Wettbewerbsregeln, die Mindeststandards, Verfahrensregeln und Streitschlichtungsmechanismen beinhalten sollen, vereinbart werden.

Ein weiterer wichtiger Aspekt der Globalisierung der weltwirtschaftlichen Beziehungen ist die zunehmende Mobilität der Unternehmen und die damit einhergehende Zunahme des Standortwettbewerbs. Unternehmen machen immer mehr Gebrauch von der Möglichkeit, ihre Produktionsstätten bzw. Teilbereiche in Standorte mit den günstigsten Bedingungen zu verlagern. Die Bundesregierung sieht in dem so zunehmenden Standortwettbewerb etwas Positives, da er die Wirtschafts- und Finanzpolitiken der Länder zu mehr Effizienz zwingt und dabei hilft, verkrustete Strukturen aufzulösen. Natürlich erfordert eine solche Zunahme der gegenseitigen Abhängigkeiten auch eine verbesserte Koordinierung auf internationaler Ebene.

37. Wie beurteilt die Bundesregierung die Gefahr der Gewinnverschiebung internationaler Konzerne durch interne Verrechnungspreise in Abhängigkeit von der Steuerpolitik eines Landes?

    Sind nach Ansicht der Bundesregierung Maßnahmen zur Verhinderung eines Steuerdumpings innerhalb der EU notwendig?

Verrechnungspreise zwischen in- und ausländischen Gesellschaften eines Konzerns eröffnen ein gewisses

Gestaltungspotential für Gewinnverlagerungen. Nach den Erfahrungen der deutschen Steuerverwaltung wird seit jeher von einzelnen Unternehmen versucht, solche Möglichkeiten wahrzunehmen. Die Entwicklung hat in den vergangenen Jahren aber dazu geführt, daß dieser Bereich zunehmend kritisch von den Prüfungsdiensten untersucht wird und zu erheblichen Steuernachforderungen geführt hat. Dies bedingte einen entsprechend höheren Personaleinsatz, dessen weitere Verstärkung die Länder zu gewährleisten haben.

Maßnahmen zur Verhinderung eines Steuerdumpings sind nach Auffassung der Bundesregierung unverzichtbar, auch gegenüber den Mitgliedstaaten der EU. Sie begegnet dem unfairen steuerlichen Wettbewerb seit langem durch gesetzliche Abwehrmaßnahmen, die in den letzten Jahren teilweise erheblich verschärft worden sind.

Für den Bereich der EU wird auf die Entschließung des Ministerrats vom 1. Dezember 1997 hingewiesen. Darin haben sich die Mitgliedstaaten untereinander zur Einhaltung eines Verhaltenskodex zwecks Verhinderung bzw. Vermeidung des unfairen steuerlichen Wettbewerbs verpflichtet.

Einer einseitigen Bekämpfung unfairer Steuerpraktiken im Ausland sind aber Grenzen gesetzt, weil sie die deutsche Wirtschaft im internationalen Wettbewerb benachteiligen würde, solange andere Länder keine vergleichbaren Bestimmungen anwenden. Deshalb hat sich die Bundesregierung für ein international abgestimmtes Vorgehen, z. B. innerhalb der EU und der OECD, eingesetzt. Diese Bemühungen haben bereits Erfolge gezeigt.

38. Inwieweit ist eine Bevorzugung ehemals deutscher, aber heute als multinational zu bezeichnender Unternehmen gegenüber Konzernen mit Sitz im Ausland, aber deutschen Produktionsstätten noch gerechtfertigt?

    Sollte nicht dem deutschen Anteil an der Wertschöpfung eines Produktes größere Bedeutung zukommen als dem Sitz der Hauptverwaltung?

In steuerlicher Hinsicht findet eine gezielte Bevorzugung der erstgenannten multinationalen Unternehmen nach Kenntnis der Bundesregierung nicht statt. Vielmehr wird im Rahmen von steuerlichen Außenprüfungen, denen alle deutschen Großbetriebe lückenlos unterliegen, speziell auch die zutreffende grenzüberschreitende Gewinnzuordnung untersucht und ggf. berichtigt. Für die Gewinnabgrenzung werden dabei durchweg die anerkannten wertbildenden Elemente bzw. wirtschaftlichen Gewichtungen ohne Einschränkung oder Sonderwertung herangezogen. In diesem Zusammenhang ist neben der reinen Wertschöpfung u. a. die Zuordnung von immateriellen Wirtschaftsgütern und insbesondere von Risiken (Produktion, Planung, Vermarktung/Vertrieb, Finanzierung) von Bedeutung.

Rolle der „neuen Themen" in der Agenda des Welthandels

39. In welchem Verhältnis stehen nach Auffassung der Bundesregierung Exporte und Direktinvestitionen zueinander?

    Welche Motive für Direktinvestitionen im Ausland sind vorrangig?

Generell gilt, daß zwischen Exporten und Direktinvestitionen eine Wechselwirkung besteht. Direktinvestitionen folgen einerseits den Handelsströmen, um Marktpositionen abzusichern und auszubauen. Dabei kann es zu partiellen Exportsubstitutionen durch Produktion vor Ort aus Kostengründen oder wegen Handelshemmnissen kommen.

Andererseits entwickelt sich neues Handelspotential zunehmend aus Direktinvestitionen. Die Erschließung neuer Absatzmärkte erfordert vielfach den Aufbau von Netzwerken im Ausland für Vertrieb, Marketing und Kundenservice. Etwa 60 Prozent der deutschen Direktinvestitionen im Ausland entfallen auf den Handels- und Dienstleistungssektor.

Eine enge Interdependenz zwischen Außenhandel und Direktinvestitionen wird auch durch eine vergleichbare Regionalstruktur in beiden Bereichen deutlich. So gehen die deutschen Exporte und Direktinvestitionen zu etwa 80 Prozent in die Industrieländer, wobei mehr als 50 Prozent auf die Europäische Gemeinschaft entfallen.

Aus der sektoralen und regionalen Struktur ergibt sich eine vorrangige Marktorientierung der deutschen Direktinvestitionen im Ausland. Die Motive der Markterschließung und -sicherung sind nach wissenschaftlichen Untersuchungen absolut dominierend.

Im übrigen bestehen für das Verhältnis zwischen Exporten und Direktinvestitionen branchenspezifische Unterschiede. So haben zum Beispiel Direktinvestitionen im Energiesektor, die der Beschaffung von Rohstoffen dienen, kaum unmittelbare Auswirkungen auf Exporte. Dies gilt ebenso für Direktinvestitionen im Kredit- und Versicherungssektor auf ausländischen Märkten.

40. Besteht eine Korrelation zwischen dem Exporterfolg deutscher Unternehmen und Direktinvestitionen im Ausland?

    Gilt dies auch umgekehrt?

Es besteht eine enge Wechselwirkung zwischen Exporten und Direktinvestitionen. Eine eindeutige quantitative Korrelation zwischen den deutschen Exporterfolgen und dem starken Anstieg der deutschen Direktinvestitionen seit Beginn der 90er Jahre ist jedoch nicht herstellbar.

Ebenso gilt, daß hohe Auslandsinvestitionen insbesondere von Unternehmen vorgenommen werden, die über ein hohes Außenhandelsvolumen verfügen. Diese Unternehmen sichern ihre Handelsbeziehungen ver-

stärkt durch eine Internationalisierung der Produktion ab.

41. Welche Umstände sind für die relativ geringen Direktinvestitionen in Deutschland trotz der massiven Werbung zugunsten der neuen Bundesländer verantwortlich?

Hat sich der europäische Binnenmarkt hierbei nachteilig bemerkbar gemacht, da der freie Zugang zum deutschen Markt von allen Standorten innerhalb der EU möglich ist?

Welche Gründe führen ausländische Investoren für Investitionen in Deutschland an?

Es ist richtig, daß Deutschland in den vergangenen Jahren vergleichsweise geringe Zuflüsse an ausländischen Direktinvestitionen (Nettotransfers) zu verzeichnen hatte, wenn auch 1997 mit 4,5 Mrd. DM gegenüber 1996 mit 1,9 Mrd. DM ein Anstieg zu verzeichnen war. Der Passivsaldo in der Bilanz der Direktinvestitionen, d. h. der Überschuß der ausfließenden über die einfließenden Direktinvestitionen, ist in den vergangenen Jahren stetig gestiegen. Der geringe Zufluß von Direktinvestitionen hat eine Reihe von Gründen:

— Der traditionell offene Marktzugang – auch schon vor Einführung des europäischen Binnenmarktes – zwingt nicht dazu, Handelsbeziehungen durch Produktion in Deutschland abzusichern;
— ausländische Investoren haben in der Vergangenheit bereits relativ hohe Direktinvestitionen in Deutschland vorgenommen (Bestandswert Ende 1996: 293 Mrd. DM);
— der Unternehmenserwerb in Deutschland ist im Vergleich zu anderen Ländern erschwert durch einen niedrigen Börsenkapitalisierungsgrad, Konzentration des Aktienkapitals und eine Kultur der Fremdkapitalfinanzierung;
— Unternehmen in Deutschland mit Auslandsbeteiligung sind oft alteingesessene Firmen, die sich selbst auf den Kapitalmärkten finanzieren können und nicht auf Kapitalzufuhr ihrer ausländischen Mütter angewiesen sind; Engagements von Auslandsinvestoren werden aber insoweit nicht als Direktinvestitionen erfaßt, als sie durch Inlandskredite finanziert werden.

Im Rahmen eines Gutachtens für das BMWi hat das Ifo-Institut im Herbst 1995 auch ausländische Großunternehmen nach der Bewertung von Standortfaktoren in den Zielländern befragt, die möglicherweise Direktinvestitionen auslösen (auswertbare Antworten gaben 107 Unternehmen, von denen rund die Hälfte über Produktionsstätten in Deutschland verfügt). Ergebnis: Absatzmarktbezogene Motive (Markterschließung, Teilnahme am Marktwachstum, Marktsicherung) hatten das größte Gewicht bei Entscheidungen für Auslandsinvestitionen. Die Kostenorientierung der Direktinvestitionen war weniger ausgeprägt, wobei im gesamten Kostenblock die Lohnkosten am stärksten wahrgenommen wurden. Defizite des Standortes Deutschland sahen die ausländischen Unternehmen vor allem in der Höhe der Lohn- und Lohnnebenkosten sowie in der Steuerbelastung.

42. Welche Chancen hat der Schutz geistigen Eigentums im neuen Zeitalter der Informationstechnologien noch?

Welche Erfolge zeitigt in den Augen der Bundesregierung das TRIPS-Abkommen bisher, und inwieweit sollte das Abkommen erweitert werden?

Die Bundesregierung sieht im elektronischen Geschäftsverkehr eines der wichtigsten Anwendungsfelder für die neuen Informations- und Kommunikationstechnologien. Hierbei geht sie von der grundsätzlichen Anwendbarkeit der für den sonstigen Rechts- und Geschäftsverkehr geltenden zivil- und handelsrechtlichen Grundsätze aus. Für die Rechte des geistigen Eigentums gilt deshalb auch im Rahmen der neuen Medien das gleiche Schutzniveau. Durch Gerichtsentscheidungen zum Namens- und Markenrecht konnte der Mißbrauch von Domain-Bezeichnungen im Internet bereits deutlich zurückgedrängt werden.

Die Möglichkeiten, die die neuen digitalen Technologien bieten, erleichtern einerseits die Verwertung geschützter Werke und Leistungen, gefährden andererseits aber auch die Stellung der Urheber und Leistungsschutzberechtigten, weil auch die unrechtmäßige Verwertung geschützter Inhalte erleichtert und die Durchsetzung bestehender Rechte erschwert wird. Gleichwohl muß der Schutz des geistigen Eigentums auch im Zeitalter der Informationstechnologien aufrechterhalten und durchgesetzt werden. Angesichts der zunehmenden Globalisierung der Märkte auch für urheberrechtlich geschützte Inhalte kann das hohe Schutzniveau nur durch Festschreibung internationaler Standards gewährleistet werden.

Dem dienen im Bereich des Urheberrechts die im Dezember 1996 vereinbarten Verträge der Weltorganisation für geistiges Eigentum (WIPO Copyright Treaty – WCT; WIPO Performance and Phonograms Treaty – WPPT). Beide Verträge enthalten Regelungen, die die Stellung der Urheber und Leistungsschutzberechtigten in der Informationsgesellschaft stärken. Die Europäische Kommission hat 1997 den „Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates zur Harmonisierung bestimmter Aspekte des Urheberrechts und der verwandten Schutzrechte in der Informationsgesellschaft" vorgelegt; der Vorschlag dient u. a. der Umsetzung der WIPO-Verträge. Sowohl auf internationaler als auch auf europäischer Ebene sind damit wichtige Schritte getan, um den Schutz der Urheber und Leistungsschutzberechtigten auch weiterhin zu gewährleisten.

Die Beratungen auf WIPO-Ebene werden fortgesetzt, wobei es u. a. um dioe Verbesserung des Schutzes audiovisueller Darbietungen oder von Datenbanken geht.

Dies alles zeigt, daß auch im neuen Zeitalter der Informationstechnologien gute Chancen bestehen, ein hohes Schutzniveau sicherzustellen.

Das TRIPS-Übereinkommen hat den internationalen Schutz des geistigen Eigentums spürbar verbessert. Es ist Ausdruck der großen Bedeutung, die dem Schutz des geistigen Eigentums für den internationalen Handel und Wettbewerb zukommt. Ohne einen angemessenen und durchsetzbaren Schutz der Rechte des geistigen Eigentums würden Investitionen fehlgeleitet, Handelsströme verfälscht und individuelle und unternehmerische Leistungen mißbraucht. Unterschiede im Schutzniveau zwischen verschiedenen Staaten haben dieselbe Wirkung, wie nichttarifäre Handelshemmnisse.

Das TRIPS-Übereinkommen verpflichtet alle Mitglieder der Welthandelsorganisation dazu, in ihren nationalen Rechtsordnungen für Urheberrechte und verwandte Rechte, Geschmacksmuster und Patentrechte, für Markenrechte, für Rechte an Halbleitertopographien, für das Recht der geographischen Herkunftsangaben und den Schutz von Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen klar definierte Mindestschutzstandards zu gewährleisten, die im wesentlichen dem in den westlichen Industrieländern bereits erreichten internationalen Standard entsprechen. Die Verpflichtungen aus dem Übereinkommen können über den bekanntermaßen effektiven Streitschlichtungsmechanismus der Welthandelsorganisation durchgesetzt werden.

Da sich eine Reihe von Entwicklungs- und Übergangsländern nach Artikel 65 und 66 TRIPS noch auf Übergangsfristen von bis zu zehn Jahren berufen können, hat das TRIPS-Übereinkommen noch nicht seine volle Wirksamkeit entfaltet. Auch für diese Länder wirkt das Übereinkommen als Ansporn, ihre Rechtsordnungen innerhalb eines begrenzten Zeitraumes dem vorgegebenen Standard anzugleichen. Die Bundesrepublik Deutschland leistet diesen Ländern dabei im Rahmen verschiedener Programme fachliche und finanzielle Hilfe.

Aus Sicht der Bundesregierung hat sich das TRIPS-Übereinkommen insgesamt bereits jetzt bewährt. Im Hinblick auf seinen weiten Anwendungsbereich besteht derzeit kein vordringlicher Bedarf nach einer Erweiterung.

43. Inwieweit ist eine Ungleichbehandlung von Gütern zum Schutz der Umwelt gerechtfertigt?

Eine Ungleichbehandlung von Gütern im internationalen Handel kann im Hinblick auf ihre Umweltauswirkungen nach Ansicht der Bundesregierung gerechtfertigt sein. In Deutschland sind beispielsweise das Inverkehrbringen und der Import verschiedener gefährlicher Chemikalien verboten. Von der WTO wurde ein derartiges Vorgehen bisher nicht in Frage gestellt.

Darüber hinaus tritt die Bundesregierung international im Rahmen multilateraler Abkommen soweit erforderlich für Anwendungs- oder Produktionsbeschränkungen ein. In bestimmten Fällen sind auch Handelsbeschränkungen notwendig.

44. Könnte die Senkung der Mindestzahl von Unterzeichnern multinationaler Umweltabkommen zur Anwendung der Ausnahmeregelung dem Schutz der Umwelt dienen?

Im Rahmen der laufenden Bestrebungen, daß sich Handels- und Umweltpolitiken im Hinblick auf eine nachhaltige Entwicklung gegenseitig unterstützen sollten, kommt Multilateralen Umweltabkommen nach Ansicht der Bundesregierung eine bedeutende Rolle zu.

Eine allgemeine Mindestzahl von Unterzeichnern besteht nicht. Dies wäre nach Ansicht der Bundesregierung aber auch nicht sinnvoll. Vielmehr muß es bei jedem derartigen Abkommen in der Hauptsache darum gehen, die Voraussetzungen dafür zu schaffen, die angestrebten Ziele zu erreichen. Dies kann jedoch durchaus jeweils unterschiedliche Teilnehmerzahlen implizieren.

Die Bundesregierung unterstützt im Grundsatz Überlegungen, Handelsmaßnahmen im Zuge internationaler Umweltabkommen als kompatibel mit den GATT-Handelsregeln anzusehen, sofern bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind. Welche Anforderungen an diese Abkommen bzw. an von ihnen ausgehende Handelsmaßnahmen im einzelnen zu stellen sind, bevor ihnen eine derartige handelspolitisch präferenzielle Behandlung gewährt wird, bleibt allerdings noch sehr eingehend zu prüfen.

45. Sieht die Bundesregierung im Öko- und Soziallabeling eher eine Maßnahme zum Erhalt der Konsumentensouveränität oder eine diskriminierende Einschränkung des Güteraustauschs?

Welche Maßnahmen können gegen einen Mißbrauch dieses Instrumentes unternommen werden?

Die Bundesregierung sieht freiwillige Produktkennzeichnung, insbesondere auch Öko- und Soziallabels, grundsätzlich als nützliches Instrument zur Verbesserung der Markttransparenz an. Dem Verbraucher werden hierdurch wichtige ergänzende Informationen im Vorfeld seiner Kaufentscheidung vermittelt.

Die Bundesregierung erwartet allerdings, daß jede Form der Produktkennzeichnung inhaltlich seriös erfolgt und nicht zur Erlangung unlauterer Wettbewerbsvorteile eingesetzt wird. Sie begrüßt deshalb, daß in der WTO seit geraumer Zeit eingehend die Frage der Kompatibilität von Öko-Kennzeichnungssystemen mit den Handelsregeln geprüft wird und wirkt an diesen Arbeiten aktiv mit.

46. Welche Rolle sollten der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) in der internationalen Außenwirtschaftspolitik und im Verhältnis zur WTO zukommen?

Hinsichtlich der Rolle der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) in der internationalen Außenwirtschaftspolitik und im Verhältnis zur WTO wird auf die Aussagen der Schlußerklärung der ersten WTO-Ministerkonferenz in Singapur vom Dezember 1996 zu Kernarbeitsstandards verwiesen, die von der Bundesregierung unterstützt werden. Die Handelsminister aller WTO-Mitgliedstaaten bekennen sich in dieser Schlußerklärung zur Einhaltung international anerkannter Arbeitsnormen und heben die Kompetenz der ILO für die Schaffung und die Befassung mit solchen Normen hervor. Sie drücken ihre Überzeugung aus, daß Wirtschaftswachstum und -entwicklung als Folge der Handelsliberalisierung zur Förderung solcher Normen beitragen. Sie sind sich darin einig, Sozialnormen nicht zu protektionistischen Zwecken zu mißbrauchen und Kostenvorteile insbesondere von Niedriglohn-Entwicklungsländern in keiner Weise in Frage zu stellen. In dieser Hinsicht bemerken sie, daß die Sekretariate von WTO und ILO ihre existierende Zusammenarbeit fortsetzen werden. Die Bundesregierung steht der Einleitung eines sachbezogenen Dialogs zwischen der WTO und der Internationalen Arbeitsorganisation aufgeschlossen gegenüber.

47. Welchen Stellenwert können nach Ansicht der Bundesregierung die Menschenrechte in der Außenwirtschaftspolitik haben?

Unter welchen Bedingungen können solche Maßnahmen zur besseren Beachtung dieser grundlegenden Rechte angewendet werden?

Für die Bundesregierung steht außer Frage, daß die Konventionen der Vereinten Nationen über fundamentale Menschen- und Arbeitnehmerrechte einzuhalten sind. Dies weltweit durchzusetzen, obliegt in erster Linie den Vereinten Nationen und der ILO. Die Bundesregierung unterstützt die Bemühungen der ILO, die Einhaltung der Konventionen zu Kernarbeitsstandards effizienter zu überwachen.

Bei der internationalen Handelspolitik muß darauf geachtet werden, daß wichtige sozialpolitische Anliegen nicht als Vorwand für protektionistische Maßnahmen mißbraucht werden. Dies hätte nicht nur Nachteile für die weniger entwickelten Länder. Gerade auch die stark exportorientierte deutsche Wirtschaft ist in besonderem Maße darauf angewiesen, daß das multilaterale Handelssystem dem Abbau von Handelshemmnissen und der Förderung des freien Marktzugangs verpflichtet bleibt. Handelssanktionen sieht die Bundesregierung nicht als geeignetes Mittel zur Durchsetzung von Sozialstandards an. Eine solche Forderung würde in der WTO ohnehin angesichts des entschiedenen Widerstands der Entwicklungsländer nicht durchsetzbar sein.

Eine weitere Steigerung des Welthandels, an der auch die Entwicklungsländer teilhaben, kann dagegen durch damit verbundene positive Wirkungen auf die Einkommensentwicklung dieser Länder zu deren verstärkter Beachtung von Sozialstandards beitragen. Die Fortsetzung der Bemühungen um weitere Handelsliberalisierung bereitet den Boden für eine Ausweitung des Welthandels.

Exportförderung als nationale Aufgabe

48. Welche aktiven Maßnahmen der Exportförderung sieht die Bundesregierung als besonders erfolgreich an?

Welche haben sich als wenig erfolgreich erwiesen?

Neben Exportförderung im engeren Sinne sind hier auch die Maßnahmen zur Unterstützung von Jointventures und Direktinvestitionen deutscher Unternehmen im Ausland in die Betrachtung einzubeziehen, da in vielen Fällen die Bearbeitung eines Marktes eine Präsenz vor Ort erfordert.

Folgende Instrumente stellt die Bundesregierung den Unternehmen zur Verfügung:

— Eine weltweit orientierte außenwirtschaftliche Informations- und Beratungsinfrastruktur, bestehend aus dem Netz der Auslandshandelskammern, Delegiertenbüros und Repräsentanzen der deutschen Wirtschaft, der Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfAI) und den deutschen Auslandsvertretungen. Ergänzt wird diese Infrastruktur an einigen Standorten durch Deutsche Industrie- und Handelszentren (DIHZ), die in privater Trägerschaft errichtet und von einzelnen Bundesländern und der Bundesregierung unterstützt werden;

— die Förderung der Beteiligung vor allem kleiner und mittlerer Unternehmen an internationalen Messen und Ausstellungen auf wichtigen Exportmärkten und die Unterstützung der Präsentation der Leistungskraft der Wirtschaft durch eigene Industrieausstellungen in ausgewählten Ländern;

— die Flankierung von unternehmerischen Finanzierungs- und Investitionsentscheidungen im Außenwirtschaftsverkehr durch staatliche Ausfuhrgewährleistungen (Hermes), bilaterale Investitionsschutzverträge sowie auf dieser Basis herausgelegte Kapitalanlagegarantien.

  Hinzu kommen spezielle Maßnahmen der KfW und der DEG zur Förderung von Direktinvestitionen und Joint-ventures von kleinen und mittleren Unternehmen im Ausland.

— Gleichzeitig bietet die Bundesregierung Unternehmen politischen Flankenschutz bei ihren Aktivitäten in schwierigen Märkten. Dies geschieht z. B. durch entsprechende Interventionen deutscher Auslandsvertretungen und regelmäßige Regierungskonsultationen, wobei in den Gesprächen insbesondere die Bedeutung günstiger Rahmenbedingungen im jeweiligen Partnerland für erfolgreiche Handels-, Investitions- und Kooperationsbeziehungen herausgestellt wird.

  Mit verschiedenen Ländern, insbesondere in Mittel- und Osteuropa, im asiatisch-pazifischen Raum, in Lateinamerika und mit arabischen Staaten bestehen Kooperationsräte, gemischte Wirtschaftskommissio-

nen oder Arbeitskreise. Diese Gremien, in denen sowohl die Regierungen als auch Unternehmen vertreten sind, zielen darauf ab, praktische Fragen der Geschäftsanbahnung und des Marktzuganges zu lösen.

Die Bundesregierung paßt ihre Instrumente zur Außenwirtschaftsförderung laufend den Erfordernissen in einer sich wandelnden Weltwirtschaft an. Durch enge Zusammenarbeit mit den Regionalinitiativen der deutschen Wirtschaft (z. B. Asien-Pazifik-Ausschuß, Lateinamerika-Initiative, Initiative Südliches Afrika, Ostausschuß) werden die Förderinstrumente bedarfsgerecht eingesetzt und fortentwickelt.

Die Unternehmen machen regen Gebrauch von den Unterstützungsangeboten, die vor allem auf die Bedürfnisse kleiner und mittlerer Unternehmen ausgerichtet sind, dennoch läßt sich der Erfolg einzelner Maßnahmen nur schwer messen. Für die Auslandsmesseförderung wurde in einer Studie ein derartiger Versuch unternommen. Dabei wurde aufgezeigt, daß die Auslandsmesseförderung ein geeignetes Instrument ist, eine große Zahl von Arbeitsplätzen in der Exportindustrie zu sichern und sich durch die auf diesem Wege gesicherten Steuereinnahmen mehr als selbst zu finanzieren.

Auch für den Bereich der Ausfuhrgewährleistungen kann man sagen, daß viele Projekte sich ohne derartige Absicherung nicht realisieren lassen würden.

49. In welchem Verhältnis sieht die Bundesregierung ihre Förderpolitik zu den außenwirtschaftlichen Aktivitäten der Landesregierungen?

Ergänzen sich diese oder wird ein schädlicher Wettbewerb der Bundesländer untereinander geführt?

Die Bundesregierung stellt Unternehmen aus dem gesamten Bundesgebiet eine Vielzahl grundlegender Förderinstrumente zur Verfügung. Darüber hinaus bieten die Landesregierungen für Unternehmen ihrer Länder zusätzliche Leistungen an.

Angesichts zunehmender Haushaltsrestriktionen ist das Thema Aufgabenteilung in der Außenwirtschaftsförderung in den letzten Jahren von Bund und Ländern verstärkt aufgegriffen worden, mit dem Ziel, einen möglichst effizienten Einsatz der Ressourcen zu erreichen und Doppelförderung zu vermeiden. Der Bund/Länder-Ausschuß Außenwirtschaft hat Empfehlungen für koordinierte Maßnahmen von Bund und Ländern zur Förderung mittelständischer Unternehmen in der Außenwirtschaft erarbeitet und bereits im November 1996 der Wirtschaftsministerkonferenz vorgelegt. Dort wude am 4. 05. 1998 über den Stand der Umsetzung dieser Empfehlungen berichtet.

Im Bund/Länder-Ausschuß Auslandsmessen wurden Fortschritte bei der Abstimmung von Fördertatbeständen erreicht sowie ein gemeinsames Auftreten von Bund und Ländern bzw. mehrerer Länder bei einer Reihe von Auslandsmessen abgesprochen.

Die Thematik wurde auch in der Arbeitsgruppe des Bundes und der Länder zur Verbesserung der Transparenz und Konsistenz der Mittelstandsförderung behandelt, deren Abschlußbericht am 14./15. Mai 1998 der Wirtschaftsministerkonferenz vorgelegt wurde.

Der Interministerielle Ausschuß Außenwirtschaft, der Ende 1995 ins Leben gerufen wurde, behandelt unter Federführung des Bundesministeriums für Wirtschaft Fragen der konzeptionellen Abstimmung und Koordinierung von Maßnahmen im Bereich der Außenwirtschaftsförderung. Zur Erhöhung der Transparenz der Aktivitäten der einzelnen föderalen Ebenen nehmen an den Sitzungen auch Vertreter der Länder teil.

50. Welche Rolle spielt eine aktive Informationspolitik im Ausland und für die Unternehmen in Deutschland?

Welche zusätzlichen Mittel sind in den letzten Jahren hierfür bereitgestellt worden, und wie stellt sich dies in Relation zu den wichtigsten Handelsnationen dar?

Die Bundesregierung mißt der Versorgung der Unternehmen mit aktuellen Informationen über Auslandsmärkte und der Präsentation deutscher Güter und Dienstleistungsangebote im Ausland große Bedeutung zu. Daher hat sie die finanzielle Ausstattung der entsprechenden Instrumente, vor allem der Auslandshandelskammern und der Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfAI) sowie der Auslandsmesseförderung in den letzten Jahren trotz angespannter Haushaltslage stark erhöht, wie die Tabelle in der Anlage zeigt. Da das teilweise privatwirtschaftlich organisierte deutsche System der Außenwirtschaftsförderung große strukturelle Unterschiede zu den Systemen anderer Handelsnationen aufweist, sind die Ausgaben der einzelnen Länder nicht vergleichbar.

51. Wie werden die Aktivitäten in der Außenwirtschaftspolitik der Bundesministerien für Wirtschaft, der Finanzen und für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung sowie dem Auswärtigen Amt koordiniert?

Inwieweit sind Vertreter der Wirtschaft hieran beteiligt?

Für die Koordinierung der außenwirtschaftlichen Aktivitäten der Bundesregierung ist das federführende Bundesministerium für Wirtschaft verantwortlich. Um mehr Transparenz bezüglich der außenwirtschaftlich relevanten Aktivitäten der Ressorts zu schaffen und eine koordinierte Vorgehensweise sowie eine Bündelung der Maßnahmen zu ermöglichen, wurde Ende 1995 der Interministerielle Ausschuß Außenwirtschaft geschaffen.

In diesem Ausschuß wirken als ständige Mitglieder das Auswärtige Amt, das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, das Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie, als Spitzenverbände der deutschen Wirtschaft BDI und DIHT sowie drei Vertreter der Bundesländer mit. Außerdem nehmen als ständige Gäste das Bundesministerium der Finanzen,

das Bundeskanzleramt und das Presse- und Informationsamt der Bundesregierung an den Sitzungen des Ausschusses teil.

52. Ist es der Bundesregierung gelungen, eine klare Arbeitsteilung bei der politischen Flankierung wirtschaftlicher Aktivitäten zwischen den Botschaften und Konsulaten einerseits und den Außenhandelskammern andererseits herzustellen?

Die Zusammenarbeit der Träger der Außenwirtschaftsförderung im Ausland, d. h. der Auslandshandelskammern, der Auslandsvertretungen und der BfAI-Korrespondenten, wurde vom Interministeriellen Ausschuß Außenwirtschaft gleich nach seiner Einsetzung in den ersten Sitzungen behandelt, mit dem Ziel, die Informations- und Beratungsinfrastruktur für die außenwirtschaftlich orientierten deutschen Unternehmen zu optimieren und effektiver zu gestalten. Dabei wurde eine klare Aufgabenabgrenzung zwischen den Außenhandelskammern und amtlichen Auslandsvertretungen vereinbart, die auch den unterschiedlichen Gegebenheiten in den verschiedenen Gastländern Rechnung trägt.

Die politische Flankierung der Aktivitäten deutscher Unternehmen wird grundsätzlich dort relevant, wo politische Erwägungen für die Vergabe von Aufträgen oder Projekten im Partnerland eine Rolle spielen. Hier sind in erster Linie die Ressorts und die Auslandsvertretungen vor Ort gefordert. Auch diese Thematik hat der Interministerielle Ausschuß Außenwirtschaft behandelt und Grundsätze zum Verfahren bei der politischen Flankierung erarbeitet. An die Bundesregierung herangetragene Flankierungswünsche von Unternehmen werden in einem bewährten Verfahren auf eingespielten Kanälen weitergeleitet, um das Zusammenwirken aller Beteiligten sicherzustellen.

53. Unterscheidet die Bundesregierung bei der Exportförderung noch zwischen deutschen Unternehmen und deutschen Töchtern ausländischer Firmen, oder wird angesichts der Internationalisierung von Konzernen die Wahl des Produktionsstandorts wichtiger als die Eigentümerschaft oder der Hauptsitz der Verwaltung?

Die Maßnahmen zur Außenwirtschaftsförderung sind für alle in der Bundesrepublik Deutschland ansässigen Unternehmen gleichermaßen zugänglich und erstrekken sich damit auch auf die nach deutschem Recht gegründeten Tochtergesellschaften ausländischer Firmen.

54. Inwieweit sind Qualifikation und Schulausbildung als Exponenten des Erfolgs deutscher Unternehmen zu bewerten?

Welche Rolle spielt dieser Produktionsfaktor im Verhältnis zu anderen Faktoren?

Will die Bundesregierung dieses Wissen speziell fördern?

Wie könnten insbesondere die fremdsprachlichen und landeskundlichen Kenntnisse der Bevölkerung gegenüber dem jetzigen Stand verbessert werden?

Der internationale Wettbewerb ist zu weiten Teilen zu einem Innovationswettbewerb geworden. So expandieren die Weltmärkte für Spitzentechnologien (u. a. elektronische Bausteine, EDV, Elektrotechnik, Pharmazie, Telekommunikation) überdurchschnittlich. Sektoren der Wirtschaft, die in überdurchschnittlichem Maße in Forschung und Entwicklung sowie in hochqualifizierte Mitarbeiter investieren, sind in den vergangenen Jahren deutlich schneller gewachsen als andere. Der Trend zur Wissensintensivierung der Wirtschaft wird voraussichtlich anhalten. Der Erfolg deutscher Unternehmen auf den Weltmärkten wird deshalb in steigendem Maße durch die Fähigkeiten der Mitarbeiter bestimmt, die in der schulischen, beruflichen und wissenschaftlichen Ausbildung erworben wurden. Notwendig sind auch in Zukunft hohe Investitionen in die Bildung und eine Steigerung der Effizienz des Bildungssystems durch strukturelle Reformen.

Die Ausgaben für den Produktionsfaktor „Ausbildungskapital" (d. h. Ausgaben der Wirtschaft für die duale Ausbildung, Weiterbildung und FuE sowie die staatlichen Ausgaben für Bildung, Weiterbildung und FuE) lassen sich in Deutschland im Jahr 1996 auf fast 322 Mrd. DM und damit auf 9,1 % des Bruttoinlandsprodukts veranschlagen.

Die Bundesregierung hat sich in den vergangenen Jahren für eine durchgreifende Modernisierung in der beruflichen Ausbildung eingesetzt. Sie hat zahlreiche Aktivitäten und Maßnahmen ergriffen, um die Wirtschaft bei der Bereitstellung eines ausreichenden Lehrstellenangebots flankierend zu unterstützen sowie durch eine grundlegende Modernisierung und Flexiblisierung neue Ausbildungskapazitäten in wachsenden und innovativen Wirtschaftsbereichen für die Berufsausbildung zu erschließen. Mit der Novellierung des Hochschulrahmengesetztes wurden die Voraussetzungen für eine grundlegende Reform der Hochschulen geschaffen. Sie dient einer stärkeren Wettbewerbs- und Leistungsorientierung und der Errichtung international offener Studiengänge. Die Bundesregierung mißt darüber hinaus der Weiterentwicklung internationaler Studien- und Austauschprogramme in allen Phasen der primären, sekundären und tertiären Ausbildung eine hohe Bedeutung zu.

Die Entwicklung fremdsprachlicher und landeskundlicher Kompetenz ist darüber hinaus in erster Linie ein Auftrag an die Schulbildung und damit im föderalen System Aufgabe der Länder. Unsere Bildungseinrichtungen – im Bereich der Schulen wie der Weiterbildung – könnten und sollten sich mehr als bisher der Welt öffnen. Die Wege dazu sind vielgestaltig: angefangen von einem flexibleren und erheblich früher einsetzenden Fremdsprachenunterricht über eine stärkere Einbeziehung von Muttersprachlern, einen intensiveren Austausch von Schülern und Lehrern bis zu einer Intensivierung von Partnerschaften – auch auf Schulebene. Das Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie fördert zudem gegenwärtig eine Revision der fremdsprachlichen Zertifikate der Volkshochschulen, die eine stärkere Einbeziehung der Landeskunde vorsehen.

Anhang zu Frage 1

Entwicklung der Leistungsbilanz in den Jahren 1989 bis 1997 in Mio. DM

Position	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
1. Außenhandel (Saldo)	134 576	105 382	21 899	33 656	60 304	71 762	85 303	98 538	121 739
Ausfuhr (fob)	641 041	662 047	665 813	671 203	632 216	694 685	749 537	788 937	887 281
Einfuhr (cif)	506 465	556 665	643 914	637 546	571 912	622 923	664 234	690 399	765 542
2. Dienstleistungen (Saldo)	– 13 323	– 17 711	– 22 800	– 36 035	– 43 804	– 52 091	– 52 505	– 52 512	– 56 328
darunter: Reiseverkehr (Saldo)	– 29 847	– 31 484	– 34 409	– 39 458	– 42 981	– 49 310	– 49 054	– 50 324	– 51 483
3. Erwerbs- und Vermögenseinkommen (Saldo)	26 836	33 245	35 484	28 070	21 808	11 396	– 1 792	– 7 732	– 4 184
darunter: Vermögenseinkommen (Saldo)	22 216	28 902	32 181	26 257	21 073	11 049	– 375	– 5 924	– 2 388
4. Laufende Übertragungen (Saldo)	– 36 997	– 38 119	– 61 368	– 54 108	– 58 415	– 62 850	– 58 673	– 54 786	– 56 397
Saldo der Leistungsbilanz	106 984	78 964	– 29 590	– 29 842	– 23 159	– 32 926	– 32 409	– 20 728	– 1 741

Quelle: Deutsche Bundesbank, Zahlungsbilanzstatistik, April 1998.

Anhang zu Frage 10

Ausfuhren der Bundesrepublik Deutschland in Mio. DM

	Deutschland Gesamt	davon: alte BL	Anteil an D gesamt %	neue BL	Anteil an D gesamt %	davon Gesamt-Berlin	Anteil in %	Brandenburg	Anteil in %	Mecklenburg	Anteil in %	Sachsen	Anteil in %	Sachsen-Anhalt	Anteil in %	Thüringen	Anteil in %
Sitzprinzip																	
1990	680 857	642 785	94,4	38 072	5,6												
1991	665 813	648 363	97,4	17 450	2,6												
1992	671 203	657 410	97,9	13 793	2,1												
1993	628 387	616 441	98,1	11 946	1,9												
1994	690 573	678 237	98,2	12 336	1,8												
1995	749 537	735 667	98,1	13 870	1,9												
Regionalprinzip																	
1993	628 387	598 487	95,2	29 900	4,8	11 901	39,8	2 631	8,8	3 020	10,1	5 561	18,6	3 618	12,1	3 169	10,6
1994	690 573	657 934	95,3	32 639	4,7	12 697	38,9	2 938	9,0	2 742	8,4	6 332	19,4	4 080	12,5	3 851	11,8
1995	749 537	709 812	94,7	39 725	5,3	14 102	35,5	4 211	10,6	3 178	8,0	8 382	21,1	4 966	12,5	4 886	12,3
1996	784 464	743 553	94,8	40 911	5,2	14 769	36,1	4 991	12,2	2 373	5,8	8 509	20,8	4 991	12,2	5 278	12,9
1997*)	887 281	835 801	94,2	51 480	5,8	16 165	31,4	6 847	13,3	2 574	5,0	13 179	25,6	5 611	10,9	7 104	13,8

Sitzprinzip: Zuordnungsmerkmal ist der Wohnsitz des Ein- bzw. Ausführers und die Gebietsabgrenzung „Neue Bundesländer und Berlin-Ost".

Regionalprinzip: Zuordnungsmerkmal ist das Herkunfts- bzw. Bestimmungsbundesland der Ware und die Gebietsabgrenzung „Neue Bundesländer und Gesamtberlin".

Bemerkungen: Seit 1996 gilt für die statistische Erfassung der neuen Bundesländer das Regionalprinzip. Die Veröffentlichung der Außenhandelsergebnisse erfolgt nur noch für Deutschland gesamt. Um die Ergebnisse vergleichbar zu machen, wurden für die Jahre 1993 bis 1995 die Außenhandelsergebnisse der neuen Bundesländer nach dem Regionalprinzip für das BMWi intern berechnet.

* vorläufige Ergebnisse

Anhang zu Frage 17

Drittlandsaußenhandel mit Waren und Dienstleistungen von Deutschland und wichtigen EU-Ländern

1. Warenverkehr						
Land	Waren-Einfuhr in Mio. ECU			Waren-Ausfuhr in Mio. ECU		
	1993	1996	%-Änderung	1993	1996	%-Änderung
Deutschland	119 900	143 503	19,7	134 633	176 130	30,8
Frankreich	67 575	74 371	10,1	75 721	90 634	19,7
Italien	51 152	63 831	24,8	61 951	88 535	42,9
Spanien	23 143	28 789	24,4	19 671	26 809	36,3
Groß-Britan.	83 480	103 569	24,1	67 016	86 337	28,8

Quelle: Eurostat Außen- und Intrahandel der EU Heft 2/98

2. Dienstleistungsverkehr						
Land	Einnahmen aus Dienstleistungen in Mio. ECU			Ausgaben für Dienstleistungen in Mio. ECU		
	1993	1995	%-Änderung	1993	1995	%-Änderung
Deutschland	28 180	32 235	14,4	37 168	44 506	19,7
Frankreich	37 589	35 000	– 6,9	29 285	28 481	– 2,7
Italien	18 612	20 917	12,4	18 176	18 690	2,8
Spanien	5 627	6 720	19,4	6 003	6 183	3,0
Groß-Britan.	32 907	36 069	9,6	24 289	26 358	8,5

Quelle: Eurostat-Intern. Dienstleistungsverkehr EU 1986 bis 1995.

Anhang zu Frage 50

Entwicklung der Haushaltsansätze zur Förderung von AHK'n, BfAI und Auslandsmessen (in Mio. DM)

	Auslandsmessen	Auslandshandelskammernetz	Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfAI)	Summe
1983	25,8	27,0	18,7	71,5
1984	30,0	28,5	19,6	78,1
1985	30,0	29,5	20,4	79,9
1986	33,5	32,1	21,2	86,8
1987	29,5	33,8	21,9	85,2
1988	29,4	34,7	22,6	86,7
1989	30,5	34,7	23,8	89,0
1990	34,5	41,8	27,6	103,9
1991	47,5	45,3	31,7	124,5
1992	42,0	51,7	34,0	127,7
1993	60,0	57,2	35,1	152,3
1994	65,0	57,0	38,0	160,0
1995	65,0	60,0	38,6	163,6
1996	65,0	57,0	39,9	161,9
1997	70,0	60,0	41,0	171,0
1998	75,0	65,0	41,1	181,1

Druck: Thenée Druck, 53113 Bonn, Telefon 91781-0
Vertrieb: Bundesanzeiger Verlagsgesellschaft mbH, Postfach 13 20, 53003 Bonn, Telefon (02 28) 3 82 08 40, Telefax (02 28) 3 82 08 44
ISSN 0722-8333